
Editorial >

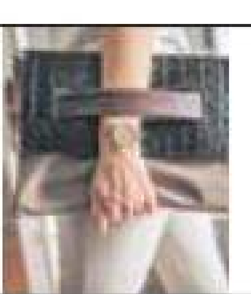
¿País de caudillos?

"Volver a permitir que los partidos 'inviten' a no militantes a ser candidatos presidenciales sería un peligroso retroceso en institucionalidad". P. 4

OPINIÓN >
SONG YANG
Embajador de China en Perú



Cooperación y apertura frente al proteccionismo P. 16



EN LA WEB

Tendencias en cuero: lo que proponen las marcas para este 2025.

MIÉRCOLES 26 DE FEBRERO DEL 2025

Año 34, N° 9454
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50



El diario de economía y negocios del Perú


gestion.pe

P. 18 MOVIMIENTO DE PORTAFOLIOS EN EL SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES

AFP elevan inversión en el exterior ante volatilidad y riesgos del proceso electoral

El 48.1% del fondo de las entidades previsionales ahora está invertido en instrumentos extranjeros, mientras que hace un año era solo el 41.1%.

Gestoras adoptan esta postura ante incertidumbre generada por Gobierno de Trump y cautela sobre la dirección que tomará el Perú tras comicios.

ENTREVISTA

"Caja Los Andes será financiera y luego banco" P. 19



Rosanna Ramos-Velita
Presidenta del Directorio de Caja Los Andes

PROYECTA REAÑO & LINARES ASESORES

Este año se espera 'pico' en la compra y venta de empresas familiares P. 5

BLOOMBERG



DIFUSIÓN



TIEMPO PODRÍA AMPLIARSE HASTA 30 AÑOS ADICIONALES

Extensión de plazo de concesiones portuarias preocupa a usuarios P. 12

TIENE 12 EDIFICIOS DE VIVIENDAS EN VENTA

Urbana ingresará a Magdalena y alista compra de 3 terrenos P. 7

DIFUSIÓN



EN REESTRUCTURACIÓN, SEGÚN EL INDECOPI

Hay 82 empresas bajo procedimiento concursal ordinario P. 2-3



EN REESTRUCTURACIÓN, SEGÚN EL INDECOPI

Hay 82 empresas bajo procedimiento concursal ordinario

Según información proporcionada, el número de procesos de reestructuración concluidos varía cada año. Entre el 2019 y 2024, se registró el término de algunos procedimientos, con un pico en el 2024, cuando cinco empresas lograron finalizar su proceso.

GERARDO ROSALES
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

Telefónica del Perú presentó el último lunes formalmente una solicitud ante la Comisión de Procedimientos Concursales del Instituto de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual (Indecopi) para acogerse a un Proceso Concursal Ordinario (PCO).

En general, cuando una empresa enfrenta dificultades financieras y no puede cumplir con sus pagos, tiene la opción de acogerse a un proceso regulado por el Indecopi para reorganizar sus deudas y evitar el cierre definitivo.

Este procedimiento, conocido como PCO, permite que la empresa siga operando mientras negocia con sus acreedores nuevas condiciones para el pago de sus obligaciones.

El Indecopi comentó a **Gestión** que actualmente hay 82 empresas en reestructuración en todo el paía bajo el procedimiento concursal ordinario.

Proceso concursal

El Indecopi explicó a este diario que la Comisión de Procedimientos Concursales (CCO) de la entidad se encarga de tramitar en la vía administrativa los procedimientos concursales previstos en la Ley General del Sistema Concursal, los cuales tienen por finalidad generar un ambiente idóneo para la negociación entre los acreedores y el deudor sometido a concurso, que les permita llegar a un acuerdo de reestructuración o, en su defecto, a la salida ordenada del mercado, bajo reducidos costos de transacción.

Según información proporcionada, el número de procesos de reestructuración concluidos varía cada año. Entre el 2019 y 2024, se registró el término de algunos procedimientos, con un pico en el 2024, cuando cinco empresas lograron finalizar su proceso.

En el 2022, no se reportaron cierres, mientras que en el 2019, 2020, 2021 y 2023, las cifras oscilaron entre uno y dos casos por año. Estos datos reflejan que la reestructuración empresarial es un proceso complejo y que solo un porcentaje reducido de empresas logra culminarlo satisfactoriamente.

Tipos de procedimientos

De acuerdo con Jesús Espinoza, exdirector del Indecopi y socio del Estudio Muñiz, existen dos tipos de procedimientos concursales en el país: el procedimiento concursal ordinario, aplicable a empresas con problemas financieros significativos, y el procedimiento concursal preventivo, diseñado para empresas que anticipan dificultades y buscan una solución antes de entrar en crisis total.

El procedimiento concursal ordinario puede iniciarse a solicitud de los acreedores, cuando la empresa no cumple con sus obligaciones de pago, o por iniciativa del propio deudor, cuando busca reorganizar su situación financiera.

De acuerdo con Gustavo Rodríguez García, socio del Estudio Rodríguez García & Encinas, en el caso de una solicitud voluntaria, la empresa suele tener un plan de reorganización en mente para gestionar sus pagos y garantizar su sostenibilidad en el mercado.

El Indecopi revisa la solicitud y verifica si la empresa cumple con los requisitos establecidos en la ley. Entre ellos, se encuentran que más de un tercio de sus obligaciones estén vencidas y sin pagar por más de 30 días, o que tenga pérdidas acumuladas mayores a un tercio del capital social pagado.

Si la solicitud cumple con

PLAZOS

Junta de acreedores y decisión final

Una vez que el Indecopi culmina la evaluación de los créditos, se convoca a la Junta de Acreedores, que tiene la potestad de decidir el futuro de la empresa. Si se considera viable, se aprueba un plan de reestructuración con un cronograma de pagos y medidas para su sostenibilidad. En caso contrario, se ordena la liquidación de la empresa, vendiendo sus activos para pagar a los acreedores según la prelación establecida en la ley. Jesús Espinoza explicó que, en la mayoría de los casos, las empresas en concurso terminan en liquidación, mientras que un grupo menor logra reestructurarse y continuar operando. El tiempo que toma el procedimiento varía según cada caso. Espinoza señaló que la evaluación inicial por parte del Indecopi puede durar 90 días hábiles o más. Luego, el reconocimiento de créditos y la instalación de la Junta de Acreedores agregan un tiempo adicional. Por su parte, Gustavo Rodríguez García estimó que la duración total del proceso puede ser de más de un año, y en algunos casos, podría extenderse hasta mediados del 2026.



Solicitud para la reestructuración. El Indecopi revisa la solicitud y verifica si la empresa cumple con los requisitos establecidos en la ley.

Procesos de reestructuración concluidos por año

Año	2019	2020	2021	2022	2023	2024
N°	1	2	2	0	1	5

FUENTE: Indecopi


GEC

los requisitos, el Indecopi emite una resolución declarando el inicio del proceso y ordena su publicación en el diario oficial El Peruano.

Efectos del inicio

Cuando se publica la resolución, se generan efectos inmediatos. Según Jesús Espinoza, esto implica la suspensión de la exigibilidad de las obligaciones de la empresa y la protección de su patrimonio.

Además, se convoca a los acreedores para que presenten sus solicitudes de reconocimiento de créditos en un plazo de 30 días hábiles.

El Indecopi verifica las solicitudes de los acreedores y reconoce sus créditos si cumplen con los requisitos. En este punto, la empresa puede presentar observaciones sobre los montos reconocidos o la validez de los acreedores.

Más info en gestion.pe

VIVA AIR ES UNA DE ELLAS

Además de Movistar hay otros tres casos de proceso concursal de grandes compañías

El pasado 14 de febrero, Telefónica del Perú (Movistar) anunció que solicitará un procedimiento concursal ordinario (PCO) ante el Indecopi para reestructurar sus obligaciones financieras.

Si bien este caso sería el más grande en dicha etapa, considerando el tamaño de la empresa, hay otras compañías que vienen pasando por esta situación en el país. Entre ellas, destacan la aerolínea low cost Viva Air, la minera Doe Run Perú y la Universidad Inca Garcilaso de la Vega.

Uno de los casos con más historia y que tiene más de una década de desarrollo tiene como protagonista a la minera de Doe Run Perú, que operaba dos unidades mineras: la mina Cobriza (Huancavelica) y el Complejo Metalúrgico La Oroya (Junín). Y es que, en el 2009, la compañía se declaró en insolvencia y recurrió a un proceso concursal ante el Indecopi, el cual inició en el 2010 y desde entonces ha pasado por seis empresas liquidadores.

Francisco Barrón, socio en DPP Abogados, señaló que el proceso en este caso en específico ha sido largo y complicado al tener un componente social, pues los pobladores de La Oroya vivía en torno a esta operación minera. Así, era clave buscar una salida que satisfaga las necesidades que existían.

"El proceso tuvo sus idas y vueltas, ya que en un momento la compañía estuvo en una reestructuración financiera y luego se decidió por una liquidación, la cual actualmente está en marcha y con un proceso casi culminado", comentó.

La empresa liquidadora que seguirá al frente del proceso de liquidación de los activos hasta su culminación es Consultores A-1. Al respecto, Richard Almerco, director legal de dicha compañía, sostuvo que Doe Run Perú ha pagado las acreencias laborales y formalizado las viviendas de más de 500 trabajadores, las cuales fueron entregadas a modo de pago.

"Nos proponemos desde hoy ingresar a la etapa final, que es la recuperación del dinero incorporado en el contrato del fideicomiso para continuar con el pago de las acreencias laborales y proceder con las últimas acciones en este proceso (de liquidación)", anotó Almerco. En la próxima junta de acreedores, se deberá ratificar el convenio de liquidación aprobado en el 2022.

Tras ello, se espera liberar el fideicomiso de US$ 19.4 millones que se encuentra en una cuenta bancaria para proseguir con el pago de acreencias.

CLAUDIA LLONTOP



Impacto Hay otras firmas que aún siguen su proceso en el Indecopi.

OTROSÍ DIGO

¿Se debe actualizar la ley de procedimiento concursal?

Cambios. Para el socio en DPP Legal, la Ley General del Sistema Concursal actual debe modificarse para que las empresas puedan ver esta herramienta como un procedimiento ágil que les permita continuar o salir del mercado con el menor impacto posible, con plazos que no sean tan largos como el actual.

Inca Garcilaso de la Vega y Viva Air

Otro proceso que actualmente está proceso concursal corresponde a Universidad Inca Garcilaso de la Vega. En junio del 2020, el Indecopi dio inicio al PCO de esta entidad tras haber sido llevada a este proceso por un deudor que acreditó el impago de obligaciones por concepto de publicidad. En este caso, la junta de acreedores decidió acordar su disolución y liquidación, sin embargo, al ver el potencial de la casa de estudios designaron a una nueva entidad liquidadora que convierte el estado de liquidación a un estado de reestructuración.

Si bien el cese de actividades de la institución iba hasta el 3 de marzo de este 2025 en un inicio, la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (Sunedu) concedió una ampliación adicional del periodo de cese por un año más.

"Esta ampliación permitirá que nuestros estudiantes puedan culminar sus estudios durante este año, reafirmando nuestro compromiso por mantener y elevar la calidad educativa que brindamos. Además, queremos informar que, paralelamente, estamos trabajando arduamente en el proceso de licenciamiento para cumplir con los requisitos necesarios que nos permitan continuar ofreciendo una educación de calidad a largo plazo", expresaron en un comunicado.

Asimismo, recientemente la Comisión de Procedimientos Concursales del Indecopi informó que la aerolínea low cost Viva Airlines Perú S.A.C ha quedado sometida al PCO, dando inicio al referido mecanismo. Ahora, los acreedores de la empresa deberán presentar sus solicitudes de reconocimiento de créditos dentro de los 30 días hábiles posteriores a la fecha de publicación (17 de febrero).

Luis Rodríguez, socio director de Rodríguez Abogados & Asociados, explicó que, una vez culminado este proceso, se conformará una junta de acreedores que determinará cuál será el destino de la compañía, ya sea una reestructuración patrimonial o liquidación. De optar por la última alternativa, se procederá a designar un liquidador para que venda activos o recupere las cuentas por cobrar para que puedan sanear se las deuda.

Caso Telefónica ante Indecopi

En lo que respecta a Telefónica del Perú (Movistar), el Indecopi detalló que, de acuerdo con la Ley General del Sistema Concursal, la Comisión de Procedimientos Concursales tiene un plazo máximo de 90 días hábiles para resolver dicha solicitud. De ser admitida, se emitiría una resolución sobre el inicio del procedimiento concursal ordinario, la cual deberá ser publicada en el Boletín Concursal de la institución.

Así, a partir de la referida publicación, los acreedores podrán presentarse para ser acreditados por la Comisión de Procedimientos Concursales y participar en la Junta de Acreedores, la que tendría que decidir si aprueba o no la reestructuración solicitada por la empresa.



EDITORIAL

¿País de caudillos?

ELECCIONES. Una de las pocas reformas electorales que sí había avanzado en la última década –a través de más de un cambio normativo– buscaba mejorar los estándares de democracia interna en los partidos políticos, de modo que se asegurara que estos escogieran candidaturas con un mínimo de legitimidad. En vez de eso, lo que siempre había ocurrido es que las cúpulas designaban las candidaturas prácticamente a dedo, lo que ha facilitado que los partidos inscritos sean utilizados como cascarones de intereses privados en lugar de verdaderas instituciones políticas representativas

El año pasado, el Congreso retrocedió en parte importante de estos avances cuando eliminó las elecciones 'primarias, abiertas, simultáneas y obligatorias' (PASO). Si bien este modelo no estaba libre de críticas, al menos era en la práctica una solución al problema que permitía la regla previa –la elección por delegados–: que las cúpulas de los partidos sean las que definan las candidaturas. En cambio, se obligaba a que las candidaturas sean definidas por la ciudadanía. Lamentablemente, el año pasado, el Congreso volvió a permitir la elección por delegados como alternativa a organizar elecciones primarias, con lo que volvió a abrir la puerta a las designaciones a dedo.

Como si esto hubiese sido poco, recientemente se ha estado moviendo en el Congreso un proyecto de ley presentado por el congresista Juan Burgos, de Podemos Perú. De aprobarse, esta iniciativa volvería a abrir la puerta a que los partidos políticos designen discrecionalmente a uno de los integrantes de su plancha presidencial, así se trate de personas ajenas al partido y que no hayan participado en el proceso de democracia interna. Como se recuerda, dicha posibilidad fue prohibida hace varios años, para incentivar la militancia partidaria y fortalecer así la institucionalidad de los partidos.

> **"Volver a permitir que los partidos 'inviten' a no militantes a ser candidatos presidenciales sería un peligroso retroceso en institucionalidad".**

¿Cómo se cree que nos ve el resto del mundo si constantemente aprobamos nuevos requisitos para participar en las elecciones que luego eliminamos poco antes de que puedan aplicarse por primera vez? Pasó con las primarias y podría pasar ahora con la posibilidad de incluir a invitados en las planchas presidenciales. Y por qué no, quizá también con la norma que prohíbe modificar las reglas electorales un año antes de la elección. ¿Qué garantía tenemos de que no quieran luego cambiar también esa regla?

Para sumar a los problemas, de aprobarse el proyecto de Burgos, podría abrirse una nueva puerta para la postulación de Antauro Humala, quien ya parecía estar fuera de carrera. Igual que él, además, se abriría una puerta falsa para la entrada de nuevos intentos caudillos. De 'outsiders' carismáticos que logren al menos captar suficientes votos para que el partido tenga congresistas. Ganarían, qué duda cabe, los partidos inscritos. Y otra vez, está claro también, quien perdería sería el país. ◆

OPINIÓN

MARÍA JULIA SÁENZ

Socia líder de Tax & Legal de KPMG en Perú



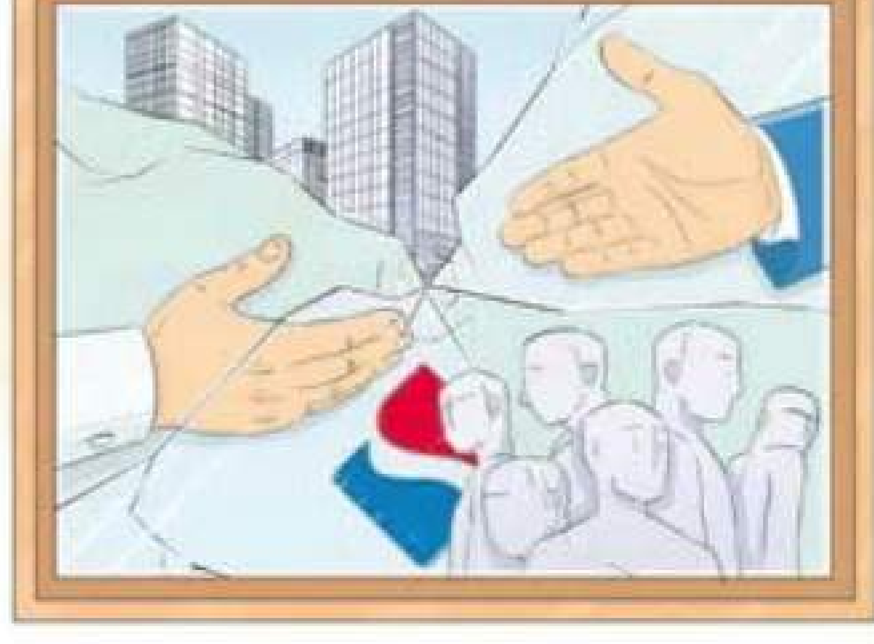
Cuando el propósito no es la guía, la misión es una declaración vacía

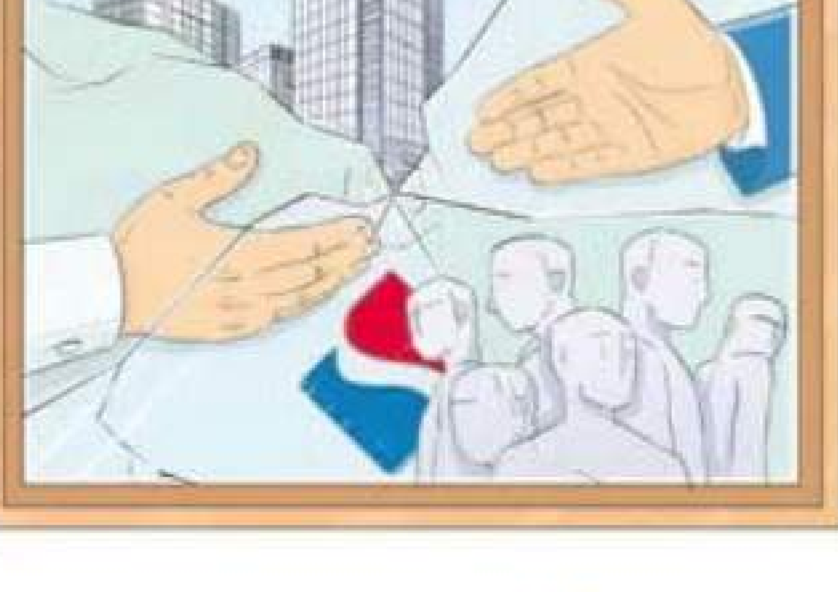
La clave estará en reconstruir la confianza, combatir la desinformación y ofrecer resultados tangibles que beneficien a todos.

En tiempos de crisis de confianza, es fundamental que las instituciones se reconecten con su misión original para restaurar la credibilidad y promover un desarrollo justo.

La última edición del Barómetro de Edelman muestra un panorama sombrío en el que la confianza en gobiernos, empresas y élites económicas está en franco declive. Seis de cada diez personas manifiestan niveles moderados o altos de descontento. Existe una precepción de injusticia estructural que beneficia a unos pocos, dejando a la mayoría en el olvido. Edelman señala que existe una transición del miedo a la polarización y hacia el descontento generalizado. El fenómeno se alimenta de una mentalidad de "suma cero", en la que el éxito de unos implica necesariamente la pérdida de otros.

Para revertir esta crisis, Edelman invita al esfuerzo conjunto de todas las instituciones. La clave estará en reconstruir la confianza, combatir la desinformación y ofrecer resultados tangibles que beneficien a todos.





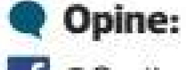
La administración tributaria peruana señala en su página institucional que tiene la misión de "servir al país a través de la administración justa, íntegra, eficaz y eficiente del sistema tributario y aduanero, necesaria para el desarrollo económico y social de los peruanos". Asimismo, precisa que, en su objetivo de acelerar la adopción de la gestión de riesgos de cumplimiento, busca "contribuir a la sostenibilidad fiscal y la competitividad, en un marco de eficiencia, una aplicación justa de la legalidad, transparencia, generación de confianza de la sociedad y comportamiento ético".

Estas expresiones se mantienen desde su espíritu refundacional, que reconoce que la administración juega un rol fundamental porque es la titular del cuidado de la tributación, la cual tiene que ser coherente con la justicia y el bien común. La que busca contribuir con honestidad, a tener un país menos desigual.

Contrasta, sin embargo, la realidad que hoy enfrentamos. Un nivel de cumplimiento deplorable, marcado por la informalidad notoria y hasta celebrada por los que la protagonizan y la poca o nula capacidad (o voluntad) de la administración fiscal por combatirla. A la vez, la dureza y poca apertura con la que enfrenta procesos de fiscalización o de solución de controversias, en los que comprobamos con tristeza, como no hay equidad, o justicia en la toma de decisiones administrativas o contenciosas (en Sunat y en el Tribunal Fiscal).

> **"Cómo se contribuye con la competitividad y la aludida "justa legalidad", cuando el factor tributario puede ocasionar la quiebra de las empresas o la decisión de no venir a invertir en el Perú".**

Cómo se contribuye con la competitividad y la aludida "justa legalidad", cuando el factor tributario puede ocasionar la quiebra de las empresas o la decisión de no venir a invertir en el Perú, o la de no ser directamente formal, cuando se opera en esta economía. Ciertamente una tarea pendiente la de construir primero confianza. Quizá apelar al espíritu de los refundadores de la Sunat, es lo que corresponda. Yo también creo, como Manuel Estela, que la Sunat debe volver a hacer la "confesión de fe" fundacional: "Donde haya corrupción, la Sunat pondrá honestidad; donde haya escepticismo, la Sunat sembrará credibilidad; y así la Sunat contribuirá a reemplazar la frustración por la esperanza en el Perú".



Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

GESTIÓN

Director periodístico: Omar Mariluz **Editores centrales:** Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro. **Editor de diseño:** Joel Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Aráoz 171, Santa Catalina, La Victoria. T. Redacción: 311 6370 T. Publicidad: 708 9999 **Publicidad:** Claudia Amaya Nuñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100. **Horario:** De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe **Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.** Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.

NEGOCIOS

PROYECCIONES DE REAÑO & LINARES ASESORES FINANCIEROS

Este año se espera 'pico' en la compra y venta de empresas familiares

Entre las razones para desprenderse de los negocios destaca la incertidumbre que viven los empresarios sobre quién será el próximo presidente del país. Asimismo, al no contar con recursos para hacer inversiones para la adopción de tecnología, optan por desprenderse de sus acciones.

CHRISTIAN ALCALÁ
christian.alcala@diariogestion.com.pe

Al cierre del 2024, la plataforma TTR reportó que se realizaron 176 operaciones que involucran empresas peruanas, en donde se consideran fusiones y adquisiciones (M&A, por sus siglas en inglés), adquisición de activos, venture capital y private equity, experimentando un crecimiento de 17.33% frente a las realizadas en el 2023. Si bien se observa una industria activa, estas cifras no incorporan las transacciones que provienen de las compañías familiares medianas, en donde se reporta un mayor dinamismo, el cual se mantendría durante este 2025, sobre todo considerando el periodo pre electoral.

Martín Reaño Azpilcueta, socio principal en Reaño & Linares Asesores Financieros, indica que la compra y venta de empresas familiares medianas que facturan anualmente entre US$6 y US$30 millones, son las que más movimiento han tenido el 2024, respecto a años anteriores.

Sin embargo, los procesos se han alargado y ahora toman de 12 a 18 meses, por lo que hay muchas operaciones que aún no han concluido y estarán cerrándose durante este año.

De esta manera, el experto sostiene que en este 2025 se llegará a un pico en la compra y venta de negocios familiares, ya que hay una incertidumbre que viven los empresarios sobre quién será el próximo presidente del país, lo que sería un factor para que decidan vender.

"Hay empresarios que ven como una mejor opción venderantes de correr algún riesgo de que salga como ganador un candidato que no sea pro-empresa, porque en ese momento las empresas valdrán menos; y no es porque les esté yendo mal sino porque la percepción de riesgo en el mercado peruano será mayor", explicó, tras añadir que desde enero se viene observando que hay un mayor interés por los empresarios, ya que vienen consultando sobre cómo es el proceso de venta.

Así, considerando que las transacciones están demorando en cerrarse en promedio de 12 a 18 meses, Reaño indicó que el año preelectoral lo que hará es acelerar las decisiones que tuvieran los empresarios respecto a si van a vender o no su negocio, ya que sería el mejor momento para hacerlo, pues conforme comience la contienda electoral podría hacer que el precio de venta sea menor.

Además de la política, hay más razones para la venta de empresas familiares. Otra es que el empresario opta por despojarse de sus acciones al no contar con recursos o no estar dispuesto en hacer inversiones para adaptarse a los saltos tecnológicos, por lo que ven ello como una opción para no quedar fuera del mercado y competir con las grandes corporaciones. "También están las empresas que se están consolidando y si no se vende hoy, mañana van a valer menos", añadió.

Los potenciales compradores

Así como hay empresas familiares que están interesados en vender también se observan muchos compradores para este 2025. Estos son las grandes empresas, fondos de inversión y compañías del extranjero, que ven una oportunidad para adquirir algún negocio a un buen ticket, pues los vendedores no se ponen muy exigentes y colocan un precio accesible para que la transacción pueda concretarse.

"Los compradores son aquellos a los que no les afecta tanto estos ruidos que está habiendo en el Perú, y que saben que es un buen momento para comprar porque los precios están bajos y porque hay mucho empresario que quiere vender. Además, porque mercados como peruano son pendulares, es decir, que ahora está medio complicado pero luego mejorará, entonces compran barato porque tienen las espaldas financieras para esperar a que la situación mejore, y cuando ello suceda harán crecer estas empresas", anotó el socio principal en Reaño & Linares Asesores Financieros, quien agregó que los fondos de inversión se vuelven más agresivos y comienzan a presentar a ofertas para hacerse de una compañía.

ISTOCK



Interesados. El sector metalmecánica está en la mira de próximos compradores.

EN CORTO

Estrategia. El socio principal en Reaño & Linares Asesores Financieros, mencionó que cuando se vende una empresa que está en crecimiento, una estrategia por parte del vendedor es quedarse con un porcentaje del negocio pero con un compromiso por parte del comprador de adquirir dicha participación en un futuro, con el objetivo de que en el mediano plazo la compañía aumente su valor y pueda vender esas acciones a un mejor precio.

ACTIVIDAD PARA ESTE AÑO

Los sectores con mayor movimiento en compras

Respecto a los sectores donde habría mayor movimiento de compra y venta de empresas familiares, Martín Reaño puntualizó que, si bien todos los rubros estarán activos, en minería, metalmecánica, alimentos, tecnología, salud y educación se tendría la mayor actividad.
Por otro lado, comentó que dentro del sector tecnológico, las empresas de ciberseguridad son las más buscadas porque es un negocio que tiene potencial de crecimiento, sin embargo, en este caso, los propietarios de estas compañías no están dispuestos a vender porque saben que pueden robustecer más su operación y por aumentar su valorización.

Más info en  gestion.pe

REPORTE DE FLUCTUANTE

Prolan y CPF lideraron envíos de cítricos en campaña de 2024

Dichas empresas despacharon casi la mitad (100,000 toneladas) del volumen de las 16 principales exportadoras del rubro. Asia se presenta como mercado de oportunidad. Perspectivas para la temporada de este 2025 son positivas.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

La campaña 2024 fue muy positiva para los productores y exportadores de cítricos, quienes alcanzaron un hito histórico en Perú al superar las 300,000 toneladas exportadas y los US$ 350 millones en valor.

Un análisis de Fluctuante identificó que 16 exportadoras lideraron la campaña con un valor FOB (ventas al exterior) de US$ 250 millones en la temporada 2024, considerando datos oficiales de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat-Aduanas).

David Sandoval, CEO de Fluctuante, destacó la gran oportunidad que tienen los cítricos a nivel global, especialmente, en mercados con alto consumo como Estados Unidos, Europa y Asia. "Contamos con un gran potencial para seguir expandiéndonos, particularmente, en mercados clave como el asiático, ahora que tenemos la posibilidad de exportar nuestros cultivos directamente a China", explicó a **Gestión**.

Dentro de las principales exportadoras, Procesadora Laran (Prolan), perteneciente al grupo La Calera, lideró el rubro con un volumen de 57,000 toneladas, registrando un aumento de 8%. La firma reportó ingresos FOB de US$ 60 millones.

En segundo lugar se encuentra el Consorcio de Productores de Frutas (CPF), propietario de las marcas comerciales Malki y Brixia, que alcanzó un volumen de 43,000 toneladas y generó US$ 59 millones en exportaciones, marcando un crecimiento del 29% respecto a la campaña anterior. En conjunto, las dos primeras empresas representaron casi la mitad del volumen (100,000 t) de las 16 principales compañías del ranking.

Safresco, del grupo español Citri&Co, se ubicó en tercer lugar con un volumen de 20,000 toneladas (8% de crecimiento). Esta alza le permite mantener su posición en el mercado con ingresos FOB de US$ 22 millones.

En cuarto lugar, figura Coexa, empresa conocida por la exportación de tangelos, que exportó 16,000 toneladas y obtuvo ingresos FOB de US$ 20 millones, registrando un incremento de 21%.

En la posición cinco está Asesorías e Inversiones Muva, que ha exportado 11,000 toneladas en la temporada 2024. Dicha cifra le ha permitido generar un valor FOB de US$ 16 millones, destacándose entre las principales exportadoras del país.

Las 16 principales empresas exportadoras que lideraron la campaña de cítricos 2024

Empresas	FOB Millones		Miles de toneladas	
	2024 (US$)	var.% 24/23	Peso 2024	var.% kg 24/23
Procesadora Laran Sac	60	18%	57	8%
Consorcio de Productores de Fruta	59	29%	43	9%
Safresco	22	23%	20	8%
Coexa	20	21%	16	16%
Asesorias e Inversiones Muva	16	23%	11	8%
Sterling Peru	10	7%	7	1%
Camposol	9	16%	6	17%
Fruchincha	8	89%	6	31%
Agricola Don Ricardo	7	-3%	6	-11%
Procesadora Torre Blanca	7	-9%	5	-30%
Siembra Alta	6	75%	5	34%
Agricola Las Marias	6	-16%	4	-30%
Central San Luis	6	75%	5	67%
Agroindustrial Huamani	5	37%	5	22%
Corporacion Agro Latam Export	5	100%	3	100%
Westfalia	4	203%	4	202%
Otros	107	-	98	-
Total	**357**	**29%**	**300**	**17%**

FUENTE: Reporte Fluctuante

OTROSÍDIGO

Envíos fueron principalmente a EE.UU.

Mercados. Estados Unidos fue el principal destino de las exportaciones de cítricos en la campaña de 2024, con un 49% del total. A ese mercado, le siguieron Países Bajos con un 13%, Reino Unido con un 9%, México con un 7% y Chile con un 4%. Los despachos sumaron US$ 357 millones y un total de 300,418 toneladas en ese año, lo que representa un avance de 29% en valor y del 17% en volumen en comparación con la temporada anterior.

Proyecciones

De acuerdo con la Asociación de Productores de Cítricos del Perú (ProCitrus), la temporada 2025 será una buena campaña debido a que las variedades tempranas, que no terminaron de producir a plenitud en 2024, recuperarán sus volúmenes este año.

En detalle, la exportación de lima Tahití, que registró una alta demanda el año pasado, continuará en aumento por la buena productividad de este cítrico en Piura, impulsada por la entrada en producción de nuevas áreas de cultivo. Así, se prevé un incremento sostenido en los envíos de esta especie en los próximos años.

Asimismo, seguirán creciendo los envíos de naranja, que lograron buenos precios en el mercado internacional, al punto de que el jugo de naranja cuadruplicó su precio. En Perú, hoy se está buscando la naranja Valencia de jugo para llevarla a la industria, pues se está pagando de cuatro a seis veces más por el litro de naranja concentrado respecto de la cotización de hace dos o tres años, señaló recientemente Sergio del Castillo, gerente general de ProCitrus.

Agregó que la mandarina, la lima Tahití y la naranja Valencia mantienen una expectativa de crecimiento en 2025.

Más info en gestion.pe

EN ACTUAL SEDE DE CHICLAYO

DIFUSIÓN



Proyecto. Filial de Pacasmayo invertiría S/ 10.4 millones.

Dino concentraría líneas de concreto en moderna planta

Distribuidora Norte Pacasmayo (Dino), subsidiaria de Cementos Pacasmayo del Grupo Hochschild, plantea cambios en su planta de Chiclayo. Así, la empresa busca estar alineada con las exigencias del mercado de concreto premezclado.

En un Informe Técnico Sustentatorio (ITS) presentado al Ministerio de la Producción (Produce), la compañía propuso la "optimización del proceso de producción de concreto premezclado", en su fábrica de 12,000 metros cuadrados (m^2) en Pimentel (Chiclayo), donde produce concreto premezclado y mortero premezclado (mezcla de cemento, arena, agua y aditivos que se utilizan en la construcción).

Ahora, el proyecto plantea la sustitución de dos plantas dosificadoras y sus componentes por una planta de concreto moderna, con mejores controles de material particulado, sin que ello implique variación en la capacidad de producción del material. "Las dos plantas de concreto premezclado existentes tienen una capacidad nominal de 50 y 70 m^3/mes, las cuales serán reemplazadas por una nueva planta de concreto de capacidad nominal de 120 m^3/mes, siendo que la capacidad de la línea de concreto no se incrementará", explicó.

EN CORTO

Requisito. Dino presentó la propuesta al Produce, en el marco del reglamento de Participación Ciudadana para proyectos industriales. La población podrá brindar sus comentarios sobre la iniciativa hasta el 5 de marzo. Los cambios se desarrollarían en diferentes partes de la fábrica.

Producción de embolsados

El plan también considera la instalación de una línea de productos secos embolsados (morteros, concreto seco, entre otros tipos), para atender el requerimiento del mercado. Dicha línea inicialmente tendrá una capacidad de 2,400 bolsas por turno.

La construcción se ejecutaría en 2.5 meses, con una inversión de S/ 10'400,000, de los cuales S/ 3'000,000 corresponden a la instalación de la línea de producción de embolsados.

INMOBILIARIA

Urbana ingresará a Magdalena y alista compra de terrenos

Compañía entrará a dicho distrito con proyecto que será presentado en marzo próximo. Adquisición de nuevos predios se realizaría este 2025. Actualmente, tiene 12 edificios de vivienda en venta con aproximadamente 750 departamentos en diversas zonas de Lima.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

La inmobiliaria Urbana Perú opera en Lima Moderna, Lima Top y Lima Centro. Ahora, con 19 años de operación, la empresa prepara su ingreso a nuevo distrito en la primera de esas zonas.

El subgerente comercial de la firma, Luis Saénz, anunció que este 2025 incursionarán en Magdalena con un nuevo proyecto. "Esperamos lanzarlo a la venta en los primeros días de marzo", señaló.

Dicha edificación se ejecutará en un terreno de 700 m², contará con 14 pisos y 120 departamentos. Las obras iniciarían en marzo de 2026. "La inversión del proyecto es de S/ 10 millones", agregó.

DIFUSIÓN



Operación. Empresa de origen colombiano ingresó al mercado peruano en 2006 y ha desarrollado más de 15 proyectos.

OTROSÍDIGO

Proyectan elevar ventas en 30% en 2025

Expectativa. En 2024, Urbana Perú logró vender 300 departamentos, con una velocidad de entre 25 y 28 unidades por mes. Así, elevó sus colocaciones en 25% con una facturación de aproximadamente S/ 150 millones. Para este 2025, las perspectivas apuntan a elevar los ingresos en 30% a S/ 200 millones. "Esperamos colocar entre 350 y 400 unidades, con una velocidad de ventas de 35 a 40 unidades mensuales", dijo Saénz.

Compra de terrenos

La inmobiliaria reveló que está cerca de cerrar la compra de dos terrenos. Si bien no detalló los distritos, resaltó que están ubicados en Lima Moderna y una zona consolidada. Asimismo, prevé adquirir otro terreno en el último trimestre del 2025.

"Nuestra meta es concretar la compra de tres terrenos este año y lanzar dos de ellos en el mismo periodo", aseguró.

A corto plazo, resaltó que la presentación del proyecto en Magdalena les permitirá equilibrar su presencia en las tres zonas clave de la capital: Lima Moderna, Lima Centro y Lima Top.

"Lograremos igualar nuestra cartera en número de unidades ofertadas al mercado en esas tres zonas, alcanzando cerca de 900 unidades en stock disponible para la venta al público", indicó.

Portafolio

Actualmente, Urbana Perú tiene 12 proyectos activos con aproximadamente 750 departamentos en Lima Top, Lima Moderna y Lima Centro. "Nuestro último lanzamiento con 190 unidades en stock fue en el distrito de Breña", resaltó.

Del total de proyectos, cinco se encuentran en entrega inmediata y están ubicados entre Santa Catalina y Cercado de Lima.



POR SISTEMA DE GESTIÓN ANTISOBORNO

Empresa Editora El Comercio recibe Certificación ISO 37001

La Empresa Editora El Comercio S.A. recibió la certificación ISO 37001 por parte de la compañía suiza, Société Générale de Surveillance (SGS). La ISO 37001 es un estándar internacional que reconoce la implementación de un Sistema de Gestión Antisoborno eficaz. Este logro refuerza su compromiso con la transparencia y la integridad en sus operaciones.

Esta norma internacional define requisitos y estrategias antisoborno.

Antonio Román, Gerente Legal y de Cumplimiento de El Comercio, resaltó la relevancia de esta certificación dentro de su estrategia Environmental, Social and Governance (ESG). "Consideramos indispensable promover este tipo de iniciativas. La prevención de la corrupción y la consolidación de una cultura de integridad no solo fortalecen la confianza en nuestra organización, sino que también contribuyen al desarrollo sostenible del país", afirmó.

Con este reconocimiento, El Comercio se consolida como un referente en el sector de medios de comunicación en el Perú, reafirmando su compromiso con los más altos estándares de ética y cumplimiento.

El proceso

Durante los últimos siete años, Grupo El Comercio ha desarrollado un modelo de prevención respaldado por su Directorio y Gerencia General, orientado a gestionar riesgos, fortalecer el ambiente de control y fomentar una cultura organizacional basada en principios éticos.

Además, el Grupo El Comercio ha impulsado la sensibilización y capacitación de sus colaboradores para consolidar una cultura de legalidad y transparencia en todos los niveles de la organización.

Asimismo, ha extendido estos esfuerzos a sus grupos de interés, facilitando material especializado y organizando talleres para MYPES sobre la implementación de programas de cumplimiento, con el objetivo de generar un impacto positivo en el entorno empresarial y la sociedad.

DIFUSIÓN



Logro. Los miembros del Grupo El Comercio, Antonio Román Calzada (Gerente Central Legal y de Cumplimiento), Luis Miró Quesada (Presidente del Directorio) e Ignacio Giménez (Gerente General), recibieron la certificación de manos del equipo de SGS.

JOYERÍA DE ORO Y PLATA

Adria expandirá presencia en Lima con espacios en tiendas de Falabella

Adria, empresa de joyería con ocho años en Perú, ve con optimismo este 2025. Así, busca ampliar su presencia en el canal retail con su ingreso a las tiendas de Falabella en el Jockey Plaza y San Isidro. "Estamos a puertas de abrir, no podría dar una fecha exacta, pero estamos próximos", comentó Elizabeth Meza, gerente comercial de la marca.

De esa manera, la empresa tendría cuatro puntos de venta físicos, incluyendo los actuales showrooms también en Jockey Plaza y en San Isidro.

La ejecutiva manifestó que cuentan también con un taller propio en Miraflores, en dónde fabrican los anillos de compromiso y productos personalizados. En tanto, las colecciones o producciones masivas las trabajan en otras fábricas.

Perspectivas

Para este 2025, Meza proyectó un crecimiento de 30% en ventas frente al año anterior. "Vamos a ejecutar estrategias comerciales en el año, que sumado al ingreso a Falabella, van a permitir lograr este crecimiento.

Además, estamos en conversaciones con un centro comercial para abrir una tienda, esperamos que este año", resaltó.

RADAR EMPRESARIAL

CONCENTRADOS DE MINERAL

Impala prevé mejoras en almacén de Callao

DIFUSIÓN



Proyecto. Añadiría instalaciones auxiliares menores.

◆ Impala, firma de la multinacional Trafigura especializada en el almacenamiento de concentrado de mineral, presentó su sexto Informe Técnico Sustentatorio (ITS) ante el Servicio Nacional de Certificación Ambiental para las Inversiones Sostenibles, proponiendo una serie de modificaciones para optimizar su sede del Callao.

Entre los cambios planteados, se encuentra la implementación de paredes de concreto armado en la zona de almacenamiento masivo Atalaya, con el objetivo de sostener y controlar la presión del material.

La iniciativa también contempla la reubicación de la tubería del sistema contra incendios, incorporación de sistemas robóticos para el tamizado, homogenizado y determinación de humedad de muestras, con el fin de modernizar los procesos y reforzar la seguridad del personal.

MUESTREO Y ENSAYOS

ALS proyecta laboratorio

◆ ALS LS Perú, especializada en servicios de inspección, muestreo y ensayos analíticos, contempla construir un laboratorio de ensayos y análisis técnicos en el Callao, con un presupuesto que supera los US$ 26 millones, dividido en dos fases de US$ 6.2 millones (estudios y diseño) y US$ 20 millones (obras civiles).

La empresa, vinculada a la australiana ALS, presentó el proyecto en una Evaluación Ambiental Preliminar (EVAP) al Ministerio de Producción (Produce).

Los servicios de la firma se enfocan en sectores de alimentación y bebidas, minería y materias primas y otros.

CAMPOSOL



Fue el ebitda de la agroindustrial en 2024, anotando así un récord.

GEC



Indicador creció 68% frente al 2023. En ventas, la firma llegó a US$ 550 millones, 18% más que los US$ 464 millones del 2023.

BUSCA AMPLIAR CAPACIDAD

Pieriplast mudará fábrica de envases

◆ Pieriplast, especializada en la fabricación de productos y envases de plástico para la industria cosmética, planea el cierre definitivo de su planta en San Juan de Lurigancho. En el "Plan de Cierre Detallado (PCD)" ingresado al Ministerio de Producción (Produce), explicó que la medida responde a la necesidad de optimizar la capacidad productiva y de adaptarse a las crecientes demandas del mercado.

La empresa indicó que el predio actual no cuenta con el espacio suficiente para ampliaciones significativas, ni con la infraestructura necesaria para nuevas tecnologías o equipos de mayor capacidad. "Por estas razones se ha decidido trasladar las operaciones a un nuevo predio que cumpla con los requisitos de espacio, infraestructura, y ubicación estratégica", destacó la compañía.

ISTOCK



Líneas. Atienden a empresas del sector cosmético.

El local tiene un área de 6,751 m². El proceso de cierre se realizaría en dos meses.

PERSPECTIVA DE CRECIMIENTO DE TRES DÍGITOS

Epson ampliará portafolio de proyectores para el hogar

Nuevos modelos arribarán en el primer semestre y hacia finales de este 2025. Penetración de estos productos aún es muy baja en Perú. En impresoras, empresa aspira a superar las ventas del 2024 apoyada por campañas digitales y del regreso a clases.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

El 2024 fue positivo para la división de consumo de Epson, multinacional japonesa especializada en soluciones de impresión, al haber logrado un avance de doble dígito (alrededor de 10%). Para este 2025, prevén sostener el ritmo de crecimiento.

La apuesta de Epson en Perú estará centrada en el negocio de proyectores para entretenimiento en el hogar, tras haber duplicado sus ventas en el 2024. En este año, la meta en ese subsegmento es crecer en tres dígitos.

"Los proyectores para entretenimiento en el hogar representan un negocio con un enorme potencial de crecimiento", comentó Santiago Portocarrero, gerente regional de consumo de la compañía.

Así, Epson ampliará su portafolio de proyectores para el hogar con nuevos modelos de la línea EpiqVision, especializada en proyectores inteligentes y portátiles, en el primer semestre y hacia finales de año. "Estos lanzamientos nos ayudarán a dinamizar el negocio y alcanzar ese crecimiento de triple dígito, dado que la penetración en este segmento aún es muy baja", señaló.

Agregó que la multinacional apuesta por proyectores móviles, es decir, portátiles y de fácil uso.

OTROSÍ DIGO

Con plataforma online propia

E-commerce. Epson presentó su plataforma propia de comercio electrónico a finales del 2024, aunque, según Santiago Portocarrero, aún es temprano para evaluar su impacto. "Nuestro objetivo no es competir con los canales de distribución, sino complementarlos y acercarnos al consumidor final a través de nuestra web y marketplaces", subrayó el ejecutivo. La multinacional además cuenta con una cobertura a nivel nacional con red de mayoristas, distribuidores y retailers.

Impresoras

La firma también ampliará su portafolio de impresoras en la segunda mitad del año con nuevos productos dirigidos tanto al segmento "Home" (público familiar) como al SoHo (small office/home office), orientado a oficinas.

Dentro del segmento SoHo, detalló que los clientes suelen demandar equipos con características más avanzadas y con mayor valor (con un ticket promedio más alto). Hoy, este segmento representa cerca del 50% de la facturación total en impresión.

"En esta categoría, las máquinas son más sofisticadas, por lo que vemos un mayor potencial de crecimiento, incluso por encima del mercado", anotó.

Portocarrero agregó que el negocio de impresión tiene un comportamiento estacional, siendo la campaña de regreso a clases la más relevante, pues representa el 32% de la facturación anual. "En este 2025 buscamos superar los resultados del año anterior. Este crecimiento suele estar impulsado por campañas comerciales como back to school, cybers y los próximos lanzamientos", finalizó.

DIFUSIÓN



Línea. Marca japonesa apuesta por proyectores inteligentes.

Más info en




MITSUBISHI MOTORS
NUEVA MITSUBISHI
MONTERO SPORT
PARA LOS TODO TERRENO DE HOY
MONTERO SPORT
DESDE $44,990 O S/ 170,962*
BONO CON Santander Consumer $2,000 O S/ 7,600*
933 162 256
MITSUBISHIMOTORSPERU
MITSUBISHI-MOTORS.COM.PE
(*) Precio desde $44,990 o S/ 170,962, exclusivo para modelo Montero Sport. Bono de hasta $2,000 o S/ 7,600, financiado únicamente con Santander Consumer. Aplica en todas las versiones, sujeto a evaluación crediticia por Santander Consumer. Campaña vigente del 6 de febrero al 30 de abril del 2025 y/o hasta agotar stock (mínimo 3 unidades por modelo). TC ref. S/ 3.80. Imágenes Referenciales.



MÓNICA PIZARRO DÍAZ
Socia del Estudio Echecopar



EsSalud bajo la lupa: Indecopi declara barreras ilegales

Es importante seguir impulsando iniciativas para que los empleadores obtengan el reembolso de los subsidios pagados de forma más fácil y en un mayor número de casos.

DIFUSIÓN



Aún existen otras trabas que EsSalud impone a los empleadores para obtener el reembolso de los subsidios.

En los últimos años EsSalud ha desarrollado una política hostil hacia los empleadores. Por un lado, ha impuesto requisitos ilegales para la recuperación de los subsidios pagados a los empleados y por otro, ha pretendido indebidamente el reembolso del costo de las atenciones de salud brindadas a los trabajadores y sus familiares, alegando una supuesta falta de cobertura por pagos supuestamente no oportunos o incompletos.

Pero, esta situación no se ha quedado sin respuesta. Cada vez es más frecuente que las empresas se vean obligadas a denunciar estas arbitrariedades en distintas vías y ya suman tres los casos en los cuales el Indecopi ha declarado que la conducta de EsSalud es una barrera burocrática ilegal. Estas declaraciones del Indecopi tienen efectos generales y benefician a todos los empleadores.

Primero, en agosto del 2023, se publicó la Resolución N.° 0383-2023/SEL-INDECOPI, que declaró como barrera burocrática ilegal la disposición según la cual el plazo máximo para rectificar la planilla era el último día del mes de vencimiento de cada declaración. Esto pese a que el Código Tributario permite realizar rectificaciones por un plazo de hasta cuatro años. Sobre la base de esta disposición, EsSalud consideraba que, si la rectificación se efectuaba después de ese último día, se había realizado un pago tardío de los aportes a la seguridad social. Como consecuencia de ello: (i) exigía a los empleadores el pago del costo de las prestaciones de salud brindadas a los trabajadores y sus familias por un periodo de 18 meses posteriores a la rectificación; y (ii) negaba el reembolso de los subsidios por maternidad o descanso médico prolongado, por el mismo plazo.

Segundo, en enero del 2024, mediante la Resolución N.° 0750-2023/SEL-INDECOPI, se declaró como barrera burocrática ilegal, la exigencia de EsSalud de que los empleadores hayan realizado el pago de los aportes de forma íntegra y oportuna para tener derecho a la devolución de los subsidios por incapacidad temporal y maternidad que hayan pagado a sus trabajadores. Sobre la base de este requisito, EsSalud venía rechazando las solicitudes de reembolsos de subsidios si detectaba que los aportes de los trabajadores se pagaron (i) de forma incompleta, o (ii) de forma tardía. Esto aun cuando el pago incompleto no se refiera a los trabajadores subsidiados o el pago tardío haya incluido el pago de intereses o multas. Es decir, se trataba de la misma forma un incumplimiento total de pago y un pago tardío o incompleto, lo cual el Indecopi consideró irrazonable.

Finalmente, en enero de este año, la Resolución N.° 0011-2025/SEL-INDECOPI ha declarado como barrera burocrática ilegal el plazo de 30 días hábiles establecido por EsSalud para canjear los descansos médicos particulares por el Certificado de Incapacidad Temporal para el Trabajo (CITT), documento indispensable para que las empresas logren obtener el reembolso de los subsidios que pagan a sus trabajadores por incapacidad para el trabajo y maternidad.

Al haberse declarado ilegal el plazo que venía aplicando EsSalud, actualmente no existe un plazo máximo para iniciar este trámite. No obstante, continúa vigente la exigencia de solicitar el reembolso de subsidios por incapacidad temporal dentro de los seis meses, contados a partir de la fecha en que termina el periodo de incapacidad. Por lo tanto, el CITT debe obtenerse con una anticipación suficiente para solicitar el reembolso dentro de este plazo.

En efecto, aún existen otras trabas que EsSalud impone a los empleadores para obtener el reembolso de los subsidios. Precisamente, una de ellas es la exigencia de solicitar el reembolso de subsidios por incapacidad temporal dentro de los seis meses contados a partir de la fecha en que termina el periodo de incapacidad. Para imponer este plazo, EsSalud ha equiparado el plazo que tienen los trabajadores para solicitar que se les pague el subsidio, con el plazo para el trámite de reembolso de un dinero que ya ha sido pagado por la empresa.

> "Cada vez es más frecuente que las empresas se vean obligadas a denunciar arbitrariedades en distintas vías".

Esto resulta abusivo e incorrecto. En la práctica, EsSaud ha trasladado su propia responsabilidad de asumir el costo de los subsidios a los empleadores y además les impone un plazo breve para recuperar este dinero, sin considerar lo engorroso que resulta completar los requisitos para iniciar el trámite, muchas veces por demoras de la propia entidad.

Asimismo, también debería considerarse una barrera burocrática ilegal la exigencia de presentar el CITT emitido por EsSalud para estar habilitados a solicitar el reembolso de las sumas pagadas a los trabajadores por subsidios de incapacidad temporal, porque es información que posee la propia entidad y carece de sentido que se exija nuevamente su presentación.

Es importante seguir impulsando iniciativas para que los empleadores obtengan el reembolso de los subsidios pagados de forma más fácil y en un mayor número de casos, limitando el perjuicio que han venido sufriendo durante años en esta materia. Paralelamente, esta situación también debe llamarnos a pensar en una reforma más profunda de EsSalud que facilite el acceso a prestaciones y la realización de trámites tanto a los asegurados, como a los empleadores que financian el sistema.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

TIEMPO PODRÍA AMPLIARSE HASTA 30 AÑOS MÁS

Extensión de plazo de concesiones portuarias preocupa a usuarios

El plazo para recibir comentarios y aportes al reglamento que planteó el MTC venció el pasado jueves, y se supo que diversos gremios, como la Asociación de Exportadores (Adex), la Cámara de Comercio de Lima (CCL), la Asociación de Agentes de Aduanas, y gremios de transportistas, entre otros, presentaron observaciones y opiniones sobre esa propuesta.

ELÍAS GARCÍA
elias.garcia@diariogestion.com.pe

DIFUSIÓN



Condiciones. Gremios plantean diversas condiciones antes de que Gobierno de luz verde a ampliar plazos de concesiones portuarias.

A inicios de este mes, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) planteó un proyecto de reglamento de la norma que modifica la Ley del Sistema Portuario Nacional y extiende el plazo de las concesiones de puertos por 30 años adicionales (hasta un total de 60 años).

El reglamento propuesto determina los pasos a seguir para que los operadores portuarios puedan extender los plazos de sus contratos de concesión, y que deberán plantear al MTC vía adenda.

Establece, por ejemplo, que los concesionarios deben solicitar la prórroga con el correspondiente sustento jurídico, técnico y económico-financiero, antes del quinto año previo a la culminación de su plazo contractual.

¿Quiénes han planteado ampliaciones?

Hasta el momento se conoce que quien ha propuesto extender su plazo de concesión es la empresa Terminal Internacional del Sur (Tisur) operador del puerto de Matarani, en Arequipa.

En tanto, APM Terminals, operador del Terminal Norte Multipropósito del puerto del Callao, había dado a entender a Gestión que estaba a la espera de que el MTC apruebe el reglamento antes mencionado, antes de tomar una decisión, al ser consultada sobre si solicitará que se prorrogue el plazo de su contrato (que vence el año 2041).

El plazo para recibir comentarios y aportes al reglamento que planteó el MTC venció el pasado jueves, y se supo que diversos gremios, como la Asociación de Exportadores (Adex), la Cámara de Comercio de Lima (CCL), la Asociación de Agentes de Aduanas, y gremios de transportistas, entre otros, presentaron observaciones y opiniones sobre esa propuesta.

Observación de exportadores

En el caso de Adex, en carta remitida al MTC –a la que tuvo acceso Gestión–, plantea modificaciones al reglamento, de forma que cualquier prórroga en los plazos a los operadores portuarios, esté sujeta al cumplimiento de diversos indicadores.

El gremio exportador propone que se incorporen indicadores como el tiempo de espera de naves en los puertos, la eficiencia en la carga y descarga (de mercancías), niveles de congestión portuaria, satisfacción de los usuarios y auditoría y evaluación del desempeño de los concesionarios antes de prórrogas.

Objetó que la petición de prórroga del contratante se pueda solicitar sin exigencias de competencia abierta, y por lo cual recomendó establecer licitaciones públicas para concesiones ampliadas.

Piden sanciones más estrictas

Adex también propuso actualizar el Reglamento del Régimen General de Infracciones y Sanciones para la actividad portuaria, con sanciones más estrictas para concesionarios que incumplan contratos.

En el reglamento planteado, recordó que se reconoce la importancia del sector privado en la gestión portuaria, y que se precisa la necesidad de una mayor flexibilidad y eficiencia en el mercado a través de mayor competencia y mejor respuesta a las demandas de los usuarios de servicios portuarios.

Sin embargo –cuestiona Adex– el Directorio de la Autoridad Portuaria Nacional (APN) no incluye a los usuarios finales, por lo que ese gremio solicita que los exportadores y transportistas tengan representación en la APN.

Posición de los transportistas

El Gremio de Transportes y Logística (GTL), que representa a las empresas de transporte de carga usuarias de puertos, presentó observaciones a la propuesta de reglamento antes mencionado.

Consideró que existiría una falta de criterios claros en la evaluación de las concesiones portuarias, así como graves problemas en la operación y logística de los puertos, principalmente en el Callao.

Por esa razón, pidió que se evalúe la satisfacción de los usuarios y la eficiencia del concesionario, antes de aprobar una ampliación, así como que se establezcan métricas de productividad claras. Esas métricas, detalló, deben incluir el tiempo promedio de espera de naves, eficiencia en la carga y descarga de mercancías, nivel de congestión portuaria y su impacto en la cadena logística.

Más info en gestion.pe

CONECTIVIDAD TAMBIÉN SERÁ TEMA RELEVANTE

CCL respalda ampliación de los tiempos

Alberto Ego-Aguirre, presidente de la Comisión de Asuntos Marítimos, Portuarios y Aduaneros de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) confirmó que ese gremio también ha planteado opinión en torno al reglamento en cuestión.

El experto indicó que la CCL está de acuerdo con la ampliación del plazo de vigencia de las concesiones portuarias, porque han permitido realizar inversiones en puertos, a diferencia de cuando estos eran operados por el Estado.

"Lo que funciona bien, hay que seguir promocionándolo, y en el caso de las concesiones de puertos, pueden necesitar más tiempo (para concretar inversiones)", anotó.

En otro momento, Ego-Aguirre señaló que existe congestión no solo en el Callao, sino también en la ruta a Chancay y Paracas, pero no es culpa de las concesiones, sino del Estado, al que compete construir carreteras, puentes y túneles para evitar ese problema.

"La conectividad para Chancay y el Callao está seriamente afectada, porque no hay un líder; acá debería nombrarse una autoridad única que planee, decida y ejecute los planes que beneficien a todos, incluidos los puertos de esas localidades", planteó.

TRAS FINAL DE LEGADO

ProInversión busca firmar acuerdo OxI para sedes deportivas a más tardar en julio

Desde la agencia de promoción de la inversión, en conjunto con el IPD, han visto conveniente promover la operación y mantenimiento de cinco recintos que tenía Legado bajo Obras Por Impuestos (OxI).

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

El Proyecto Especial Legado ha dejado de existir como tal, pero su herencia, los recintos deportivos a su cargo, siguen operativos, ahora bajo el brazo del Instituto Peruano del Deporte (IPD). Legado nació para afrontar unos Juegos Panamericanos. Ahora, extinto, el reto sigue siendo el mismo: estos juegos se organizarán en Lima durante el 2027.

Con la misma misión que hace unos años enfrente, desde ProInversión, en conjunto con el IPD, han visto conveniente promover la operación y mantenimiento de cinco recintos que tenía Legado bajo Obras Por Impuestos (OxI).

Hay prisa

En entrevista con **Gestión**, Luis Del Carpio, director ejecutivo de ProInversión, explicó que desde la entidad ya habían previsto adjudicar la operación y mantenimiento de las sedes de Legado incluso antes de que se oficializará su extinción y pase al IPD.

Para el director ejecutivo de la agencia, OxI es el mejor camino para mantener esta infraestructura, ya que permitirá acelerar la entrega del encargo, sin que el Estado deba destinar recursos a este fin.

El 14 de febrero, el IPD junto a ProInversión anunciaron esta decisión. Del Carpio comentó que el acuerdo es, por ahora, solo político, pero que falta hacerlo realidad a nivel operativo. Y hay bastante presión por acelerarlo. Si bien los Juegos Panamericanos serán en 2027, en 10 meses ocurrirán en Lima y Ayacucho los Juegos Bolivarianos 2025.

"El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) nos ha pedido concentrarnos en el tema porque debemos cumplir los objetivos del país", recalcó Del Carpio.



DIFUSIÓN

Obras por Impuestos. Del Carpio agregó que OxI no es un mecanismo desconocido para las sedes de Legado.

Así las cosas, ProInversión se ha propuesto firmar el acuerdo OxI a más tardar en julio. "Ya se presentó una iniciativa privada. Lo harían las mismas empresas que tenían el encargo de Legado. Debemos entregar la operación y mantenimiento en 4 o 6 meses", anunció.

El compromiso sería que las compañías hagan esta labor por cinco años más. Una vez finalizado ese plazo inicial, podría extenderse el contrato por el mismo periodo, pero Del Carpio dijo que dependerá de la calidad del trabajo que hayan hecho en ese tiempo.

G2G por OxI

Gestión también conversó con Omar Lam, CEO de Equans, empresa multinacional especializada en servicios, que hoy está a cargo de las cinco sedes que fueron de Legado.

Lam explicó que la firma que representa recibió el encargo del proyecto especial bajo un contrato NEC, uno de los documentos clave para promover proyectos bajo el mecanismo Gobierno a Gobierno (G2G), que se utilizó en los Panamericanos 2019.

"Se contrató al Gobierno del Reino Unido, que peleó por conservar las sedes post juegos. Hicieron un concurso bajo contrato NEC. A nivel global, Equans ya había trabajado en los Juegos Olímpicos Londres 2012. Eso nos ayudó a ganar", destacó.

Así, Equans se hizo cargo hasta la fecha de la Villa Deportiva Nacional (Videna), la de Villa El Salvador, de Villa María del Triunfo, Costa Verde y Punta Rocas (surf). Ahora, que busca promoverse su mantenimiento y operación bajo OxI, Lam destacó que este cambio de modalidad daría mayor estabilidad a su trabajo.

"Lo que tenemos es un contrato NEC, estandarizado a nivel internacional. Desde el primero, a finales del 2020 hasta diciembre del 2024, hemos tenido nueve adendas. Es un dato que pocos conocen", reveló.

Lam dijo también que algunas de estas adendas tenían vigencia de meses, incluso de solo uno. La razón, apuntó el CEO de Equans, fue el cambio de autoridades en dicho periodo por la inestabilidad política.

Con el cambio a OxI, Lam consideró que el manejo de estas estructuras será mucho más sencillo, al menos a nivel contractual.

OTROSÍDIGO

Nuevas tecnologías para mantenimiento

La transición. **"Es la primera vez que estamos en una situación así con el sector público. Vamos a ver los resultados de la transición, esperamos sea transparente y se mantengan los estándares en las instalaciones", señaló Lam. Independientemente de ello, el CEO de Equans adelantó que su idea es traer nuevas tecnologías para el mantenimiento de las sedes de Legado. Esto incluye el uso de robots automatizados y drones para realizar limpieza en zonas de riesgo sin presencia humana.**

Más info en  gestion.pe

MEF ELEVARÁ LOS LLAMADOS "TOPES CIPRL"

Aumentarán recursos disponibles para Obras por Impuestos

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) informó que se va a elevar los topes de los Certificados Inversión Pública Regional y Local (CIPRL) para impulsar la ejecución de proyectos de inversión y desarrollo de infraestructura de calidad propuestos por gobiernos regionales y locales a través de Obras por Impuestos (OxI) y de la mano del sector privado.

El ministro del sector, José Salardi, adelantó que el aumento de los topes de los CIPRL posibilitará que los gobiernos regionales y locales puedan seguir avanzando con el desarrollo de infraestructura de calidad.

Actualmente, los gobiernos regionales, locales y universidades públicas disponen de un tope máximo de capacidad anual de S/ 33,828 millones para financiar y ejecutar OxI.

"Este crecimiento de 4% (para la economía peruana en el 2025) dependerá de diversos factores, entre ellos, un mayor gasto privado impulsado por una inflación controlada, mayores inversiones en infraestructura y minería y un aumento en las exportaciones mineras y agroexportación debido a un entorno internacional favorable", explicó el ministro de Economía y Finanzas.

El titular del sector Economía sostuvo, además, que el MEF apoyará a los gobiernos regionales para trabajar de manera conjunta en la solución de los problemas y en el destrabe en materia regulatoria.

EL DATO

Documentos. Los CIPRL son documentos emitidos por el MEF mediante los cuales se reconocen los montos invertidos por las empresas privadas en proyectos financiado bajo la modalidad de Obras por Impuestos. Los montos reconocidos pueden ser usados por las empresas privadas para aminorar sus pagos por Impuesto a la Renta.

El ministro Salardi participó en el foro "Oportunidades de Inversión para Proyectos en la Mancomunidad Regional de los Andes" organizado por ProInversión.

En ese espacio, se expuso que la jurisdicción de estas regiones se han adjudicaciones de 172 proyectos para ser ejecutados mediante Obras por Impuestos por un monto total de S/ 3,047 millones, siendo Ica, Cusco y Apurímac las regiones más activas con 41%, 34% y 11% del monto total respectivamente.

DIFUSIÓN



OxI. Se adjudicaron más de S/ 4,200 mlls. en proyectos.

FIRMAS NO CONSIDERAN DISTINTOS ESCENARIOS

Solo dos de cada 10 empresas están muy satisfechas con su plan estratégico

La mayoría de las compañías en el país no están conformes con la formulación e implementación de su estrategia, indica el estudio de Real Time Management (RTM).

GUADALUPE GAMBOA
norma.gamboa@diariogestion.com.pe

Aunque el 83% de las empresas en el Perú realizan planeamiento estratégico, solo el 21% de ellas -es decir, dos de cada 10- están muy satisfechas con su estrategia actual, reveló el informe de la "Encuesta de Formulación e Implementación de Estrategia 2024" de la Escuela de Dirección de la Universidad de Piura y la consultora Real Time Management (RTM).

Cerca de la mitad de las empresas está más o menos conforme con la formulación de su plan, y un 28% de los encuestados están poco satisfechos. Ante esto, ¿qué hace la diferencia entre aquellas que logran buenos resultados y las que no ven esto con sus planteamientos estratégicos?

Para Hugo Alegre, gerente general de RTM, la incertidumbre y la falta de trabajo con escenarios estratégicos se identifican como principales desafíos en la planificación a largo plazo. De hecho, un 42% de las empresas indicó que la incertidumbre es la principal dificultad que presentan.

"La manera de gestionar la incertidumbre es plantearse escenarios, pero las empresas no saben manejarlos. Como el mundo es tan incierto, no podemos decir "esto es lo único que va a contemplar", deben tener por lo menos un escenario A y B, y ahí evaluar cuál sería el mejor comportamiento que deberíamos tener, la mejor estrategia que deberíamos ejecutar", comentó a **Gestión.**

> **EN CORTO**
>
> **PMO. A parte de mejorar los indicadores de seguimiento, el especialista subrayó que es clave contar con unidades de soporte como una Oficina de Gestión de Proyectos (PMO), que pueda mejorar el soporte al equipo que está desarrollando la estrategia. De hecho, el estudio precisó que las empresas que cuentan con una PMO muestran mayores niveles de satisfacción en la ejecución de su estrategia.**

Otros aspectos que son considerados insuficientemente desarrollados, son el poco análisis respecto a lo que hacen los negocios que tienen mejores resultados con sus planes, así como la falta de consideración respecto a los stakeholders. Es decir, la empresa no debe hacer el plan solo analizando a los clientes, sino también, por ejemplo, a los proveedores, comunidades o canales.

También, indicó el informe, algunos factores que complican a las empresas menos satisfechas en su búsqueda por mejores resultados en la formulación de sus planes es la falta de rigurosidad en las proyecciones financieras, insuficiente conocimiento del cliente y de mercados, así como el poco conocimiento del impacto futuro de la tecnología.

Revisión constante

Las dificultades no son la única explicación para un mal plan. Las 2 de cada 10 empresas que son más exitosas en la formulación de su estrategia, además de trabajar con más escenarios, hacen ajustes a su estrategia de manera frecuente, apuntó Alegre.

"No es que hagan completamente el plan, pero lo revisan y van ajustando en periodos que pueden ser de a veces seis meses, inclusive en algunos casos trimestralmente, mientras que las de baja satisfacción la actualizan anual o cada dos años", sostuvo.

Asimismo, precisó que otros puntos que trabajan mejor son los análisis respecto a la sostenibilidad ambiental y social, así como la creatividad en sus estrategias.

Pese a que, en general, no hay muy buen nivel de creatividad en las estrategias que se hacen en Perú, los mejores planes tienen un puntaje de 3.6 sobre 5, mientras que las de menor satisfacción alcanzan solo un promedio de 2.8 sobre 5.

"Hay que tratar de hacer que la estrategia no sea más de lo mismo todas las veces que se hace el planeamiento, sino que haya creatividad, que haya ruptura, más aún ahora que hay un mundo que está cambiando tanto. Si solamente hacemos estrategias que sean continuistas, corremos el riesgo de que la historia nos pase por encima", afirmó.



ISTOCK

Ventaja. Empresas con los mejores resultados de implementación también tienen mejor despliegue de sus habilitadores.

¿Qué tan conformes están las empresas peruanas con sus planes estrategicos?

Niveles	Satisfacción por formulación (%)	Satisfacción por implementación (%)
Poco satisfecho	28	30
Más o menos	50	51
Muy satisfecho	21	19

FUENTE: Escuela de Dirección de la Universidad de Piura y la consultora Real Time Management (RTM).

Otra observación, añadió, es que contratar consultoras no siempre lleva a una mayor satisfacción con la estrategia. Pese a que las consultoras pueden ser especialistas en armar un planeamiento estratégico, Alegre precisó que no basta solo con contratarlas, sino que las empresas trabajen de la mano con ellas en el plan.

Ejecución

A pesar de que un 21% de las empresas estaba satisfechas con la formulación del plan, de ese total un 1% quedó poco satisfecho con su aplicación y un 4% estuvo más o menos de acuerdo con la implementación.

En tanto, del grupo que estuvo poco satisfecho con la formulación, 1% quedó totalmente de acuerdo con la implementación y un 6% de los que no estaban tan convencidos con el plan quedaron muy conformes con el resultado a ser ejecutado.

En promedio, solo el 19% de las empresas se sienten plenamente satisfechas con la ejecución de su estrategia. Si bien la formulación presenta desafíos, la ejecución enfrenta más problemas.

"Lo que más complica a las compañías es que les gana el día a día. Luego, no tienen el personal adecuado para ejecutar las iniciativas y, además, no cuentan con un plan claro de seguimiento y avance. Esas son las tres razones principales", detalló Alegre.

En ese sentido, el representante de RTM advirtió que hay una falta de indicadores adecuados para medir el éxito de las estrategias que se implementan.

Más info en gestion.pe

POR INTERNET

Crecen anuncios de empleo en el país

Según información de anuncios de empleo a nivel nacional de dos páginas de internet (Bumeran y Computrabajo), el número de anuncios de empleo ascendió a 37,954 durante la segunda semana de febrero.

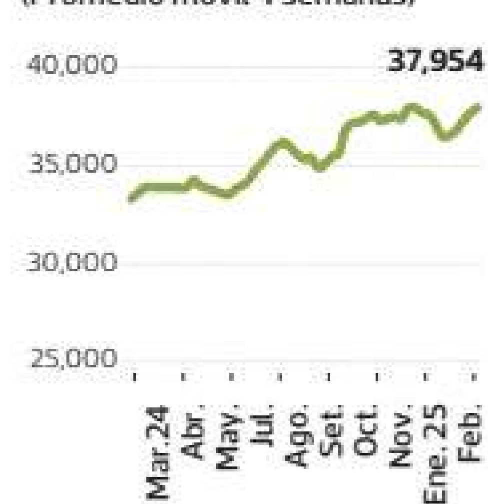
Eso significó un incremento de 13.5% por encima de lo registrado en 2024, según información del Banco Central de Reserva (BCR) **(ver gráfico).**

El BCR también recordó que el empleo formal total a nivel nacional aumentó 2.7% en el 2024, con lo cual se añadieron 157 mil puestos de trabajo respecto a 2023. En Lima, el empleo formal creció 2.2% (77,000 más) el año pasado, mientras que en el resto del país se incrementó 2.4% (55,000 más).

En 2024, la evolución del empleo a nivel de ciudades fue diferenciada. Entre las ciudades que registran un mayor aumento del empleo destacan Moquegua, Huancavelica, Lima Metropolitana y Callao y Cusco.

Número de anuncios laborales en páginas webs 1/

(Promedio movil 4 semanas)



1/ Anuncios laborales con 7 días de antigüedad desde la fecha de publicación.

FUENTE: Aptitus, Bumeran y Computrabajo
ELABORACIÓN: BCR

OPINIÓN

KAREN ANGELES LLERENA
Counsel de Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados



OxI: Cambiar el final de una película

Esta película ya la vi. Muchas veces vemos una película promocionada en el cine cuyo final no nos gustó y si de nosotros dependiera lo cambiaríamos por un desenlace más agradable. Esto que les comento me parece verlo a veces en el tema de las obras por impuestos (OxI) y les contaré por qué.

El mecanismo de OxI ha crecido durante estos 16 años de vigencia en el marco regulatorio peruano. Se ha convertido en una alternativa potente, interesante y efectiva frente a otras formas como las contrataciones públicas y APP. Es más, el año 2024 se cerró con adjudicaciones superiores a los S/ 4,200 millones, lo cual fue todo un récord histórico.

Ello es positivo, pero también es necesario compartir algunas recomendaciones generales para aquellos que desean invertir en este mecanismo.

Como todo proyecto, ya sea ejecutado a través de las contrataciones estatales, APP, G2G u OxI, existen riesgos no solo financieros, sino también constructivos y sociales. El no generar acciones oportunas para mitigar los riesgos nos puede llevar a un final desalentador con altos costos económicos, sociales y reputacionales.

> "El no generar acciones oportunas para mitigar los riesgos nos puede llevar a un final desalentador".

Las recomendaciones que podemos comentarles para mitigar ciertos riesgos son, entre otros, los siguientes: en una etapa inicial se debe definir de manera asertiva el proyecto que se desea ejecutar teniendo en cuenta la experiencia de la entidad pública en el mecanismo, el estado real del proyecto (perfil- expediente), las condiciones sociales en que se desarrollaría.

Asimismo, en caso la empresa privada desee consorciarse con otra empresa no solo debe evaluar las condiciones contractuales sino también asegurarse que su socio tenga la misma "mística" de compromiso en el proyecto.

Finalmente, establecer lineamientos internos en la empresa privada que permitan definir claramente las áreas involucradas de cada proyecto, así como las políticas de compliance que se deben tener presente para la contratación del ejecutor, relacionamiento con la entidad pública y consorcios. Tampoco olvidar que es necesario hacer una revisión previa del perfil o expediente técnico antes de asumir algún compromiso con la entidad pública.

Respecto a las demás etapas del proyecto como la priorización proceso de selección, ejecución hasta la liquidación, recomendamos un monitoreo legal y técnico de cada avance de esas fases y no subestimar al proyecto porque no lo consideran complejo, cada hito es importante. Mapear oportunamente la curva S de seguimiento de la obra, monitorear los asuntos sociales y las posibles ampliaciones y mayor trabajo es clave para evitar contingencias que nos lleven a un arbitraje.

Teniendo presentes estas recomendaciones y algunas más de acuerdo con la complejidad del proyecto podemos hacer que la película de un proyecto por obras por impuestos tenga un final feliz, digno de celebrar y de apostar nuevamente en este mecanismo que está generando cambios importantes y proyecciones óptimas para el cierre de brechas en el país.

SINO PODRÍA PASAR A SER CONTRATO LABORAL INDETERMINADO

Es clave justificar debidamente periodo de prueba extendido

El caso surge a raíz de la contratación de un trabajador bajo un contrato por necesidad de mercado, con un periodo de prueba fijado en cinco meses y 27 días.

GERARDO ROSALES
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

En el ámbito laboral, los contratos a plazo fijo y los periodos de prueba permiten a las empresas evaluar a los trabajadores antes de otorgarles estabilidad. Sin embargo, la ley establece límites sobre su duración y aplicación.

El caso surge a raíz de la contratación de un trabajador bajo un contrato por necesidad de mercado, con un periodo de prueba fijado en cinco meses y 27 días. Sin embargo, la normativa laboral establece que el periodo de prueba estándar es de tres meses y que solo puede ampliarse bajo ciertas condiciones, como la complejidad del puesto o la necesidad de capacitación especial.

ISTOCK



Periodo. Periodo de prueba normalmente es de tres meses.

El trabajador presentó una demanda argumentando que dicha ampliación no estaba debidamente justificada y que su contrato, en lugar de ser temporal, debía considerarse de plazo indeterminado.

Durante el proceso, se analizó si la empresa cumplió con los requisitos para extender el periodo de prueba y si la contratación temporal respondía a una necesidad real del mercado. La empresa alegó que la ampliación se debía a la complejidad del cargo y a la capacitación requerida, pero no presentó pruebas suficientes que respaldaran esa afirmación.

Además, se revisó si el contrato por necesidad de mercado cumplía con los criterios establecidos por la ley, los cuales exigen que la temporalidad esté justificada por un incremento coyuntural en la producción y no por una necesidad permanente de la empresa.

Tras evaluar estos elementos, la Corte Suprema determinó que la ampliación del periodo de prueba no estaba adecuadamente fundamentada y que el contrato temporal se había desnaturalizado, lo que significaba –para este caso– que el vínculo laboral debía considerarse de duración indeterminada.

En consecuencia, el despido del trabajador no se ajustaba a derecho, por lo que se declaró fundada su demanda y se ordenó su reposición en el puesto que ocupaba o en otro de similar categoría.





SONG YANG
Embajador de China en Perú

Cooperación y apertura frente al proteccionismo: hacia beneficio mutuo

Todos los países, especialmente las principales economías, deben adherirse a la apertura, rechazar el proteccionismo y promover la construcción de un sistema económico mundial abierto.

Recientemente se ha celebrado el Año Nuevo Lunar chino. Desde los decorativos luminosos en Beijing hasta los tambores y danzas del león en el Barrio Chino de Lima, todo se renueva al ritmo de "despedir lo viejo y recibir lo nuevo". El cambio de estación trae consigo transformación y esperanza, algo similar al auge de la nueva revolución científica y tecnológica, y a la transformación industrial global.

La inteligencia artificial redefine los paradigmas productivos, la energía verde reconfigura la lógica del desarrollo, y el comercio digital rompe las barreras geográficas. La innovación impulsa la economía mundial con una vitalidad sin precedentes y ofrece oportunidades históricas para el desarrollo acelerado de los países en vías de desarrollo. En esta "primavera económica" en la que todos los países deberían estar trabajando juntos para sembrar el crecimiento, el "frío regresivo" del proteccionismo comercial ha llegado repentinamente y amenaza con bloquear las luces de la cooperación. Las prácticas de levantar barreras, abusar de los aranceles y fragmentar las cadenas industriales vuelven a entorpecer la recuperación económica global.

Bajo el pretexto de la "seguridad nacional" o la "reducción de riesgos", el proteccionismo comercial en realidad está construyendo muros y barreras que no sólo aumentan los costos del comercio global, sino que también obstaculizan el flujo de tecnología y la cooperación industrial. El uso del garrote arancelario conducirá inevitablemente a una intensificación de las fricciones comerciales internacionales y a un notable aumento de la presión inflacionaria global, mientras que las pequeñas y medianas empresas y los consumidores comunes serían los primeros afectados. La directora general de la OMC, Ngozi Okonjo-Iweala, ha indicado que las prácticas proteccionistas no son ni eficientes ni rentables, más bien perjudican a otros sin beneficio propio. Sólo un comercio más libre, amplio y de mejor calidad puede integrar a más regiones y pueblos en la corriente principal de la economía global. El Informe sobre el Comercio Mundial 2024 advierte que el agravamiento del proteccionismo podría causar una regresión de 30 años en los avances en la reducción de las brechas económicas. Tanto la ONU como el FMI han advertido recientemente que el aumento de aranceles dañaría el crecimiento económico mundial. Todos los países, especialmente las principales economías, deben adherirse a la apertura, rechazar el proteccionismo y promover la construcción de un sistema económico mundial abierto.

DIFUSIÓN



Como civilizaciones milenarias, China y el Perú están construyendo a partir del puerto de Chancay un "Camino Inca en la Nueva Era".

Frente a los vientos adversos de la globalización económica y los nubarrones cada vez más densos de guerra arancelaria y comercial, China se mantiene firme en ampliar su apertura al exterior, y se ha dedicado a promover junto con todos los países del mundo una globalización económica universalmente beneficiosa e inclusiva. Creemos que esta globalización no es un juego de suma cero donde solo existe un ganador, sino un proceso de beneficio mutuo y ganancia compartida. China comparte activamente beneficios de apertura y mercado, lo cual se refleja en que ya se ha convertido en el principal socio comercial de más de 150 países y regiones del mundo y la cooperación de la Franja y la Ruta ha beneficiado a los pueblos de más de 150 países. Nuestra cooperación con países amistosos del mundo que incluyen países de América Latina no impone ninguna condición, no busca intereses geopolíticos, no apunta hacia otras naciones y tampoco se ve afectada por intervenciones ni provocaciones de terceros. La tasa general de aranceles de China se reduce al 7.3%, una cifra relativamente baja a nivel mundial. China no persigue un superávit comercial, y hemos ocupado el segundo lugar global en cuanto al volumen de importaciones durante muchos años.

China y el Perú defienden conjuntamente la cooperación económica y comercial abierta e inclusiva y se oponen al proteccionismo. Este año coincide con el 15° aniversario de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre China y el Perú. El comercio bilateral ha crecido rápidamente con un aumento de 10,139 millones de dólares en el 2010 a 39,758 millones de dólares en el 2024 y con una tasa de crecimiento anual cercana al 13%. Al entrar en el siglo XXI, el superávit comercial del Perú con China se incrementa sin cesar, en total ya supera más de los 100 mil millones de dólares. En el 2024, las exportaciones peruanas alcanzaron un récord histórico con China como su principal destino de exportación. Ante este hecho, China no levantará el garrote arancelario, sino que ve con buenos ojos el crecimiento constante del volumen comercial entre China y el Perú, así como su impacto positivo en fortalecer la estabilidad financiera y económica del Perú y mejorar el bienestar de su pueblo. Además, ambos países han trabajado juntos para culminar las negociaciones para la optimización del TLC, lo que permite que más productos agroindustriales peruanos de alta calidad puedan ingresar con fluidez al mercado chino, para hacer más grande el "pastel" de cooperación.

> **"Sólo un comercio más libre, amplio y de mejor calidad puede integrar a más regiones y pueblos en la corriente principal de la economía global".**

Como civilizaciones milenarias, China y el Perú están construyendo a partir del puerto de Chancay un "Camino Inca en la Nueva Era" y escriben juntos un nuevo capítulo sobre el "Espíritu de la Ruta de la Seda" a través del Océano Pacífico. Los fructíferos resultados de esta colaboración –desde la optimización del TLC hasta la construcción de infraestructura, desde la cooperación energética y mineral hasta la vinculación de la economía verde y digital– resaltan el poder de la apertura y la inclusión. Ante las contracorrientes del proteccionismo, ambos países deben fortalecer aún más su confianza y avanzar de la mano, contrarrestar el aislamiento con la apertura y promover el beneficio mutuo y la ganancia compartida a través de la cooperación, inyectando una estabilidad más fuerte a la promoción de la globalización económica universalmente beneficiosa e inclusiva.

CASO REAL PLAZA TRUJILLO

Locatarios podrían pedir indemnización si mall pierde licencia

Las empresas dentro del centro comercial enfrentan un panorama incierto mientras las autoridades podrían evaluar si Real Plaza Trujillo seguirá operando.

GERARDO ROSALES
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

El colapso del techo en el patio de comidas de Real Plaza Trujillo ha generado preocupación sobre la seguridad del centro comercial y su cumplimiento normativo. Esto ha llevado a la intervención de las autoridades municipales, quienes evalúan la posible suspensión o revocación de su licencia de funcionamiento.

El abogado Roberto Shimabukuro, socio de Monroy & Shima Abogados, explicó que el colapso del techo en Real Plaza podría configurar un caso de incumplimiento contractual por imposibilidad sobreviniente de la prestación, según el artículo 1680 del Código Civil.

Ello establece que el arrendador tiene la obligación de garantizar que el espacio arrendado sea apto para el uso pactado. En este contexto, los locatarios afectados podrían reclamar indemnización por los daños sufridos.

El abogado detalló que los comerciantes pueden solicitar compensaciones por distintos conceptos. Podrían reclamar daño emergente, que incluye las pérdidas patrimoniales sufridas, como la inversión en la adecuación del local y el valor de la mercadería afectada; y exigir lucro cesante, que corresponde a las ganancias que habrían obtenido si hubieran podido operar con normalidad.

AFP



Escenario. Si se determina que infraestructura no cumple con condiciones de seguridad, municipalidad podría revocar licencia.

Según Shimabukuro, la jurisprudencia en casos similares sugiere que las indemnizaciones podrían abarcar gastos en implementación del local, pérdida de mercadería, proyección de utilidades no generadas y perjuicio a la imagen comercial de los negocios afectados.

El tiempo durante el cual el centro comercial no pueda operar es un factor clave en la situación de los locatarios. Si la imposibilidad de operar se considera permanente, los arrendatarios podrían resolver sus contratos conforme al artículo 1428 del Código Civil.

Si la inhabilitación es temporal, la situación es más compleja. En estos casos se debe evaluar la duración de la suspensión, el impacto en el modelo de negocio del locatario y las estipulaciones contractuales específicas.

Más info en gestion.pe

EL DATO

Contratos. Algunos contratos de arrendamiento en centros comerciales incluyen cláusulas que limitan responsabilidad del arrendador. Pero, el Código Civil establece que no pueden excluirse responsabilidades cuando existe dolo o negligencia grave. Si se demuestra que Real Plaza no realizó mantenimiento adecuado o ignoró advertencias, esas cláusulas podrían declararse nulas.

FINANZAS

MOVIMIENTO DE PORTAFOLIOS EN EL SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES

AFP elevan inversión en exterior ante volatilidad y riesgo electoral

El 48.1% del fondo de las entidades previsionales ahora está invertido en instrumentos extranjeros, mientras que hace un año era solo el 41.1%. En ese lapso, participación en bonos del gobierno bajó en cinco puntos porcentuales. Gestoras se refugian en fondos foráneos por incertidumbre económica ocasionada por la administración de Donald Trump y cautela sobre la dirección que tomará el país tras comicios.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

Las AFP vienen recomponiendo sus portafolios administrados en medio de una creciente turbulencia en los mercados por factores internacionales, la proximidad de comicios en Perú y tras culminar en septiembre último el séptimo retiro de fondos de los afiliados al Sistema Privado de Pensiones (SPP).

Así, están elevando considerablemente las inversiones en el exterior que, a febrero, representan el 48.1% de la cartera de las gestoras previsionales, porcentaje muy superior al registrado un año antes (41.1%), según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

En contraste, su exposición a instrumentos locales se redujo desde 58.9% hasta 51.9% en el mismo periodo.

Estos reacomodos se acentuaron desde inicios de octubre, con la elección del presidente Donald Trump y las disrupciones que plantea en la economía y geopolítica.

Los fondos de pensiones parten de un escenario complejo provocado por el séptimo retiro de fondos –más de S/ 27,000 millones liberados– que implicó la venta de activos del exterior por su facilidad para ser negociados (liquidez), dijo a Gestión Jorge Espada, managing partner de Valoro Capital.

Sin embargo, una razón para acercarse nuevamente a estos instrumentos en el proceso de ajuste de carteras es la buena performance que registraron en los últimos tiempos, comentó.

En un primer momento, la irrupción de Trump permitió una revalorización del mercado extranjero que también contribuyó al aumento en la participación de estos activos en los fondos administrados por las AFP, acotó.

"El sesgo del portafolio hacia mercados extranjeros denota también preferencia por instrumentos líquidos de parte de las gestoras de pensiones y hay muchos factores detrás, por ejemplo, un riesgo inflacionario latente bajo la influencia de la política comercial de EE.UU. y una perspectiva positiva de la renta variable del exterior", expresó Paul Rebolledo, CEO de Tandem Finance.

Cautela

Además, la visión de la renta fija es más cautelosa respecto del año pasado, mencionó. De esta forma, la inversión de AFP en bonos soberanos del Perú se redujo de 22.1% en febrero del 2024 a 19.4% en octubre de ese mismo año –antes de las elecciones en EE.UU.– y a 16.9% en el presente.

Los bancos centrales emergentes, como el peruano, están en la fase final del ciclo bajista de tasas de interés, y las presiones inflacionarias en EE.UU. causan incertidumbre frente a los papeles de deuda con plazos más largos, explicó.

A nivel interno, también está el riesgo preelectoral que genera fluctuaciones en la bolsa local y mantiene conservadores a los inversionistas a la espera de una mayor claridad sobre la posterior dirección del país, refirió.

Fondos mutuos

Las bolsas extranjeras ofrecen una mayor posibilidad de diversificar el portafolio, indicó Espada. "En Perú, son pocas las empresas que tienen presencia en el mercado bursátil, algunas mineras, un par del sector de alimentos, financieras y cementeras, no hay más", afirmó.

En otros mercados la gama de activos es amplia, agregó.

Por ello, los especialistas señalan que las AFP están optando por fondos mutuos de composición extranjera o ETF que replican índices de EE.UU., que les permite variar las carteras y se alinean con el objetivo de captar una buena rentabilidad ante una expansión del mercado o mitigar el golpe en escenarios de incertidumbre y volatilidad.

La participación de estos fondos mutuos foráneos en el portafolio de las entidades previsionales subió de 14.6% un año atrás a 20.7% a inicios de noviembre y a 26.6% actualmente.

Espada precisó que la mirada afuera apunta a países con mayores niveles de institucionalidad económica y política. "Estados Unidos, con todos los problemas que puede tener y con un presidente poco predecible, sigue siendo más seguro que Perú u otras economías emergentes", manifestó.

Rebolledo sostiene que esta mayor exposición hacia el extranjero también responde a un temor de las gestoras por la posibilidad de un nuevo retiro de fondos, que las induce a escoger activos más líquidos.



Elecciones. Tras ser ungido Donald Trump, ajustes en los portafolios de AFP se acentuaron.

DE HABER NUEVO RETIRO

Rentabilidad de fondos puede afectarse

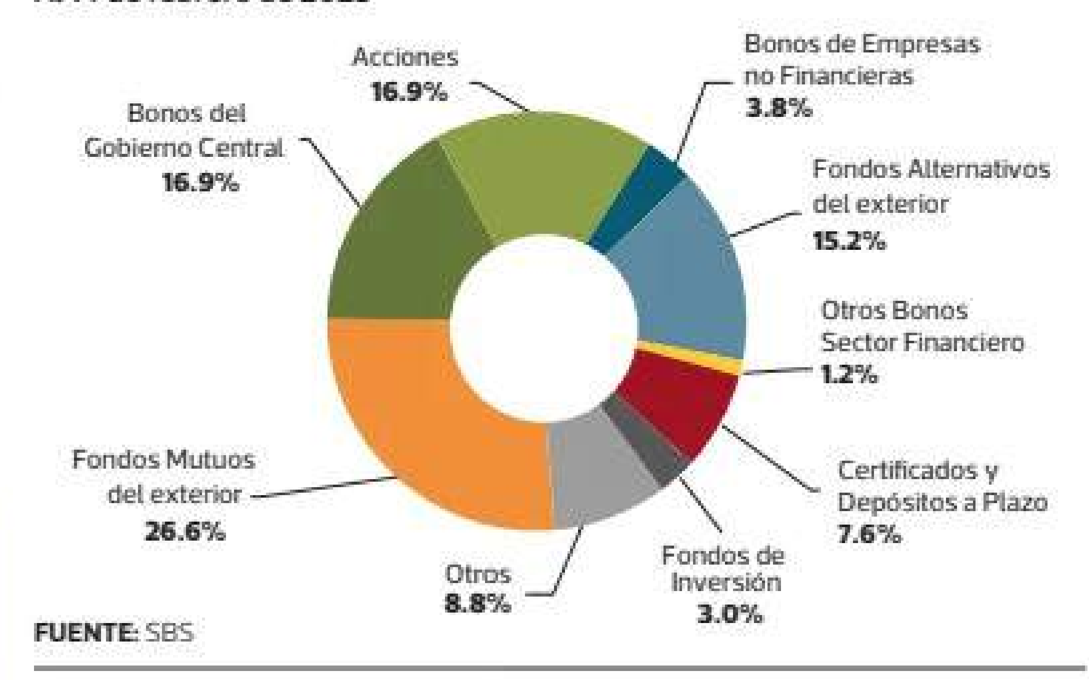
La necesidad de estar líquidas ante el fantasma de un nuevo retiro, definitivamente tendría impacto en la rentabilidad de los fondos que administran las AFP, aseveró Paul Rebolledo.

Si a los mercados extranjeros, específicamente a EE.UU., les va bien, se podrían ver mejores resultados en los fondos de los afiliados, por la mayor dependencia que se está gestando sobre esos activos, expresó. "Pero, de haber otro retiro sería nefasto para estas carteras", alertó.

El rendimiento de los fondos de AFP en el 2024 no se alineó a los mercados internacionales y resultó más bajo de lo esperado, señaló. "Vimos bonos soberanos locales con retorno de 8% y el índice de Wall Street que llegó a 25% (en el 2024), pero los portafolios previsionales rindieron mucho menos", manifestó.

Cartera administrada por las AFP

Al 14 de febrero de 2025



FUENTE: SBS

LA CIFRA

51.9%

De las inversiones de AFP se concentra en el mercado local. Hace un año esa proporción era de 58.9%



ENTREVISTA

Rosanna Ramos-Velita

Presidenta del Directorio de Caja Los Andes

Microfinanciera aspira a ser el banco rural líder del país. Un primer paso en esa dirección es la adquisición de Alternativa, empresa de crédito con la que reforzará su presencia en el norte.

Caja Los Andes será financiera y luego banco

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

La consolidación en el sistema microfinanciero continúa, en medio de un mercado golpeado y con indicadores deteriorados en más de la mitad de estas entidades.

Este 2025 empezó con la venta de la empresa de crédito Alternativa, cuyo accionista mayoritario es la cooperativa de ahorro y crédito Abaco. Rosanna Ramos-Velita, presidenta del Directorio de la caja rural Los Andes (entidad compradora), conversó en exclusiva con **Gestión** sobre dicha transacción, que incluyó el pago de S/ 42.5 millones, así como de los planes de la entidad en el mediano plazo y la estrategia para reforzar su presencia en el norte del país.

¿Qué representa para Los Andes la compra de Alternativa?
El crecimiento inorgánico –que se logra mediante adquisiciones– es muy importante para nosotros. Las entidades necesitan escala para darle cara a las crisis, sobre todo las que hemos vivido en los últimos años. Y estas operaciones permiten alcanzar escala.

Anteriormente también adquirieron una microfinanciera.
Sí, Alternativa es la segunda transacción de este tipo. La primera fue Solidaridad, en el 2016, que en ese entonces funcionaba como edpyme.

DIFUSIÓN



Créditos. Las cosechas del último semestre comienzan a ser mejores, lo que ayudará a bajar la mora, afirma Ramos-Velita.

¿Esto significa que el objetivo de Los Andes es dejar de ser caja rural?
La visión es ser el banco rural líder del Perú y lo tenemos bien claro. Nuestros clientes rurales merecen su propio banco y ese es nuestro camino, crear una institución financiera de gran envergadura.

¿Será una evolución progresiva?
Claro. La licencia que tenemos hoy es muy buena, porque nos permite captar depósitos del público y ofrecer créditos, pero en términos de crecimiento y posicionamiento en el mercado nuestro próximo paso es obtener la licencia de financiera y el objetivo final, convertirnos en banco.

¿Qué cambiará cuando sean un banco?
Obtener una licencia de banco es un paso natural, si pensamos que la meta es ganar escala y un patrimonio razonable. Con ello, podremos ofrecer una gama un poco más extendida de productos. Sin embargo, no queremos convertirnos en una banca de inversión o de manejo de fondos de pensiones. El enfoque principal será el público rural.

¿Cuál es el horizonte de este plan?
Iremos paso a paso, diría que lo conseguiremos en el mediano plazo, entre tres a cinco años. Entendemos muy bien las condiciones que necesitamos cumplir, los requerimientos para un buen manejo de riesgo, eso está mapeado y no vemos alguna razón que nos impida llegar a ser un banco.

DEPÓSITOS

Clientes sofisticados

La mayoría de los ahorristas de Los Andes son clientes muy sofisticados, dijo Rosanna Ramos-Velita.
"Tenemos una base sólida de ahorristas que están con nosotros por más de 15 años, entienden muy bien nuestra entidad y cómo manejamos esos fondos", explicó.
Con nuevas herramientas digitales, se podrá llegar a más microempresarios y ofrecerles distintas formas de ahorrar usando la tecnología, expresó.
"A la fecha, el 15% son microempresarios y los demás son depositantes profesionales como médicos o abogados, también jubilados que han retirado sus fondos de pensiones", indicó.

¿De qué manera se financió esta compra?
Tenemos el capital suficiente para lograr este incremento de activos. Se financiará con nuestra propia liquidez.

¿Cuándo se concretará la operación con Alternativa?
Esperamos que para el fin de año estemos completamente fusionados y terminaríamos con una entidad de casi S/ 1,000 millones en activos.

¿Planean ampliar sus puntos de atención?
Queremos fortalecer la presencia en la zona norte. Alternativa tiene sus oficinas centrales en Chiclayo y 40 agencias en el norte del país, que incluye Cajamarca, La Libertad y la Amazonía. No tenemos agencias en común, así que no cerraremos ninguna, ni reduciremos personal.

Indicadores
En el 2024, Los Andes reportó pérdidas, tras varios años de resultados en azul. ¿Qué impacto tendrá esta adquisición sobre sus indicadores?
La idea es que Alternativa tenga un impacto positivo de arranque, desde el primer año. Es una entidad que ha tenido resultados positivos en los últimos años; no fueron extraordinarios pero terminaron en azul. Identificamos muchas sinergias, una de ellas es el costo financiero, vamos a poder trabajar en optimizar sus deficiencias financieras y que pueda generar utilidades.

Además de esta incorporación, ¿Cómo planea revertir los indicadores en rojo del último año?
Todavía estamos digiriendo los problemas de años anteriores, es como la cola. Los Andes no se acogió a ningún apoyo del Gobierno, no participó de los programas de fortalecimiento patrimonial, solo hemos usado algunas líneas para ayudar a nuestros clientes. Pero lo más importante es que contamos con solvencia, un índice de capital global de 14%.

La morosidad llegó a 9.9% en el 2024.
Sí, pero las cosechas (de crédito) comienzan a verse mejor, a partir de lo sembrado en la última mitad del año pasado. La mora es el reflejo de una cartera que ya viene terminando. A pesar de ello, hemos podido levantar capital por US$ 10 millones en agosto del 2024 de un fondo internacional.

¿Este año se ejecutará otro aporte de capital?
Siempre estamos no solo buscando fondos sino que tenemos un objetivo muy claro: queremos mantener la solvencia de nuestra entidad. Hay varias ofertas que estamos explorando y vamos a seleccionar la de mayor impacto en la organización y la rentabilidad.

Más info en  gestion.pe

CAMBIOS EN NORMA

GEC



Afiliados. Tendrán mayor protección en caso de invalidez

SBS afina proceso para pensión de invalidez

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) modificó las normas sobre prestaciones vinculadas al sistema evaluador de invalidez en las AFP.

Dentro de los servicios y prestaciones que brinda el Sistema Privado de Pensiones, la cobertura por invalidez forma parte del esquema de protección social ligado a la pérdida de capacidad para el trabajo. Esta última condición provoca la activación del seguro previsional que financia las pensiones de invalidez.

La norma incorpora estrategias vinculadas a estándares de gobernanza para el funcionamiento de los comités médicos, que permitan que las políticas para dictaminar la invalidez, solicitada por un afiliado, sean integrales.

Actualiza también la gestión de riesgos en los citados comités para orientarla a la calidad de servicios.

La disposición delimita la responsabilidad de las AFP, así como de los comités, respecto del servicio de orientación, información, dictamen y fundamentación, en cada caso.

Así, habrá incentivos para brindar una adecuada prestación del servicio para dictaminar la invalidez, que permita la cobertura del seguro previsional y el acceso a una pensión de invalidez.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Martes, 25 de febrero del 2025

		COTIZACIÓN											1/	2/	3/	4/	Rentabilidad de la acción 5/			
		Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant. (%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	Dividendos Yield (%)	PER (veces)	Precio/ valor cont.	Utilidad neta consolidados (mlls. US$)	Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
▼ Banco Continental	C1	1.460	1.460	1.440	1.45	-0.68	1.65	4.93	1134744	42.0	97.44	3504.76	7.25	7.59	1.01	457.93	-0.68	-1.36	-2.68	-2.68
▲ Banco de Credito	C1	4.080	4.130	4.080	4.12	0.98	0.30	0.89	72243	79.0	97.44	14524.32	7.50	10.76	2.18	1339.08	1.98	5.91	3.00	3.00
DIVERSAS																				
▲ Ferreycorp	C1	3.030	3.060	3.030	3.04	0.33	0.85	2.54	279128	51.0	100.00	781.53	5.61	5.42	1.02	143.02	-	2.01	3.75	3.75
▼ Inv. Portuarias Chancay	AC1	2.300	2.220	2.220	2.22	-3.48	0.02	0.05	7605	16.0	10.26	-	-	-	-	-	-	-3.48	-1.33	-1.33
▼ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.183	0.180	0.180	0.18	-1.64	0.11	0.33	613448	30.0	89.74	-	-	-	-	-	-5.26	-8.16	-12.20	-12.20
AGRARIAS																				
▲ Agroindustrial Laredo	C1	25.490	25.500	25.500	25.50	0.04	0.02	0.05	671	1.0	30.77	80.13	9.80	4.68	0.50	16.96	-	-	13.33	13.33
■ Agroindustrial Pomalca	C1	0.225	0.225	0.225	0.23	0.00	0.02	0.07	97600	3.0	35.90	19.27	-	3.02	0.11	6.32	5.63	-4.26	-6.25	-6.25
■ Cartavio	C1	44.000	44.000	44.000	44.00	0.00	0.03	0.09	655	7.0	28.21	269.44	10.69	-	-	23.87	-	3.26	3.29	3.29
■ Casa Grande	C1	12.000	12.260	12.000	12.00	0.00	0.12	0.37	10224	24.0	87.18	274.68	12.27	8.85	0.98	30.79	-	-2.04	-	-
INDUSTRIALES COMUNES																				
▲ Alicorp	C1	7.270	7.350	7.270	7.35	1.10	0.35	1.05	48058	48.0	100.00	1704.09	-	12.01	2.65	140.95	2.23	6.37	6.52	6.52
▲ Unacem Corp	C1	1.540	1.560	1.540	1.55	0.65	0.10	0.30	64034	15.0	94.87	749.73	1.29	6.56	0.48	113.43	1.97	4.68	1.30	1.30
▲ Cementos Pacasmayo	C1	4.150	4.200	4.130	4.20	1.20	0.12	0.37	29343	23.0	94.87	487.19	-	9.71	1.34	49.77	-1.18	0.96	-0.71	-0.71
▼ Corp. Aceros Arequipa	C1	1.700	1.680	1.680	1.68	-1.18	0.04	0.13	25831	3.0	28.21	445.51	1.93	9.98	0.62	47.60	-1.18	-1.18	0.60	0.60
MINERAS COMUNES																				
■ Minera El Brocal	C1	9.700	9.700	9.700	9.70	0.00	0.03	0.10	3490	2.0	28.21	428.32	3.38	10.02	0.99	42.41	-	-3.00	-11.82	-11.82
■ Minera Poderosa	C1	8.100	8.100	8.100	8.10	0.00	0.05	0.14	5636	14.0	69.23	1320.65	7.36	12.90	2.80	101.57	-	1.25	1.25	1.25
■ Volcan	BC1	0.200	0.200	0.200	0.20	0.00	0.02	0.07	124686	23.0	97.44	210.86	-	6.64	0.57	31.49	-3.38	6.38	-3.85	-3.85
SERVICIOS PÚBLICOS																				
▼ Hidrandina	C1	1.630	1.610	1.610	1.61	-1.23	0.02	0.07	14024	3.0	74.36	338.71	-	13.32	1.27	25.23	-4.73	-1.23	-1.83	-1.83
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▲ Alicorp	I1	5.750	6.000	5.700	5.98	4.00	0.10	0.29	16385	5.0	23.08	1704.09	-	9.77	2.15	140.95	16.12	19.60	22.04	22.04
▼ Backus y Johnston	I1	20.770	20.760	20.760	20.76	-0.05	0.07	0.22	3504	16.0	74.36	7601.12	0.72	13.97	3.35	540.29	-0.05	-3.44	-9.74	-9.74
■ Cerveceria San Juan	I1	43.000	43.000	43.000	43.00	0.00	0.01	0.03	235	1.0	25.64	1117.94	8.65	11.52	10.87	98.69	3.09	4.88	3.37	3.37
▲ Corp. Aceros Arequipa	I1	0.990	1.010	1.010	1.01	2.02	0.05	0.16	52764	14.0	66.67	445.51	1.28	6.00	0.37	47.60	-0.98	1.00	-2.88	-2.88
■ (El Comercio) Vigenta Inver.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	-	-	-	-	0.20	-18.98	-	-	-	-
MINERAS DE INVERSION																				
▼ Minsur	I1	4.390	4.370	4.350	4.35	-0.91	0.09	0.28	21114	21.0	89.74	3407.91	7.12	7.76	1.95	435.58	-3.76	-4.19	-8.23	-8.23
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▼ Apple	Com	248.000	249.500	245.020	247.17	-0.33	1.29	3.85	5208	11.0	79.49	-	-	-	-	96150.00	0.97	4.73	-1.92	-1.92
▼ Credicorp	C1	181.000	180.580	178.700	180.58	-0.23	0.59	1.75	3255	16.0	100.00	17043.56	6.85	12.73	1.91	1338.70	-2.70	-1.86	0.32	0.32
▼ Meta Platforms, Inc	Com A	673.000	660.000	650.000	660.00	-1.93	0.16	0.47	239	12.0	79.49	-	-	-	-	62360.00	-7.04	-4.96	8.98	8.98
▼ Hudbay Minerals Inc.	Com	7.280	7.200	7.080	7.10	-2.47	0.03	0.08	3512	11.0	92.31	-	-	-	-	76.70	-22.83	-14.66	-12.35	-12.35
▼ Inretail Perú Corp.	C1	28.550	29.000	28.350	28.40	-0.53	0.08	0.23	2727	45.0	82.05	2944.49	-	10.93	1.89	269.49	-6.58	-8.24	-10.55	-10.55
▲ Intercorp Financial Services	C1	31.720	32.110	31.700	31.81	0.28	0.51	1.54	16078	23.0	92.31	3672.39	3.14	12.35	1.30	297.43	-2.12	7.83	9.73	9.73
▼ NVIDIA Corporation	Com	132.150	129.450	125.800	127.01	-3.89	0.37	1.11	2909	21.0	94.87	-	-	-	-	63074.00	-8.30	5.58	-7.29	-7.29
▼ SPDR Financial Select Sector	-	51.520	51.320	51.210	51.32	-0.39	0.25	0.74	4825	2.0	15.38	-	-	-	-	-	-	2.03	4.80	4.80
▼ Powershares QQQ	-	521.850	512.640	511.000	512.64	-1.76	0.03	0.08	52	5.0	74.36	-	-	-	-	-	-5.59	-2.72	-0.55	-0.55
▼ Standard & Poors DR	-	597.500	597.000	590.010	597.00	-0.08	0.15	0.45	251	16.0	94.87	-	-	-	-	-	-2.79	-0.70	1.36	1.36
▼ Dir DlyGldMiners IndxBull	-	53.700	48.000	47.400	48.00	-10.61	0.06	0.18	1252	6.0	33.33	-	-	-	-	-	-10.03	2.11	29.45	29.45
▼ Netflix Inc NFLX	Com	1040.220	961.960	961.960	961.96	-7.52	0.14	0.43	150	1.0	25.64	-	-	-	-	8711.63	-9.33	-1.29	6.98	6.98
▼ Southern Copper Corp	Com	92.950	92.000	92.000	92.00	-1.02	0.00	0.01	46	3.0	87.18	-	0.76	-	-	3027.90	-4.96	0.76	0.76	0.76
▼ Tesla, Inc	Com	334.000	321.000	298.000	303.70	-9.07	0.70	2.09	2298	29.0	89.74	-	-	-	-	7091.00	-14.93	-26.96	-26.91	-26.91
▲ Van Eck El Dorado Perú	-	11.610	11.810	11.810	11.81	1.72	0.00	0.01	249	7.0	97.44	-	-	-	-	-	-1.34	1.90	0.60	0.60
▲ Vanguard Value VTV	-	176.900	177.360	177.360	177.36	0.26	0.25	0.74	1400	1.0	5.13	-	-	-	-	-	-	0.26	1.35	1.35
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
▲ Banco Bilbao Vizcaya A.	Clase C	12.910	13.250	13.240	13.24	2.56	0.11	0.32	8000	4.0	35.90	-	-	-	-	-	2.56	15.13	36.78	36.78
ADR (EN US$)																				
▼ Amazon Com Inc	Com	214.000	212.000	205.760	211.05	-1.38	0.06	0.19	296	12.0	84.62	-	-	-	-	59248.00	-6.00	-11.71	-4.46	-4.46
▼ American Airlines Group Inc	Com	16.500	15.000	15.000	15.00	-9.09	0.01	0.02	400	2.0	17.95	-	-	-	-	846.00	-	-18.83	-14.87	-14.87
▲ Coca Cola Co	Com	70.170	71.000	71.000	71.00	1.18	0.01	0.02	94	4.0	38.46	-	-	-	-	10631.00	2.31	11.20	13.60	13.60
▼ Freeport-Mcmoran FCX	Com	37.150	36.600	36.370	36.60	-1.48	0.25	0.75	6867	2.0	76.92	-	-	-	-	1889.00	-8.73	1.67	-6.15	-6.15
■ Holding Bursátil Regional	Ord	4.000	4.000	4.000	4.00	0.00	0.02	0.06	5000	1.0	23.08	-	-	-	-	-	-	-	-4.76	-4.76
▼ Intel Corp	Com	25.080	23.230	23.230	23.23	-7.38	0.01	0.03	430	1.0	56.41	-	-	-	-	-18756.00	-15.34	18.28	15.57	15.57
▲ Johnson & Johnson	Com	157.200	165.000	165.000	165.00	4.96	0.01	0.04	71	4.0	12.82	-	-	-	-	14066.00	6.18	11.41	13.53	13.53
▼ Microsoft Corporation	Com	405.500	404.000	398.000	398.00	-1.85	0.09	0.28	237	11.0	87.18	-	-	-	-	92750.00	-2.42	-4.33	-6.57	-6.57
▼ Minas Buenaventura	C1.	12.750	12.840	12.350	12.65	-0.78	0.39	1.17	30673	30.0	97.44	-	0.57	8.98	0.96	357.94	-5.81	-0.39	5.86	5.86
▲ Telefónica	Com	4.000	4.400	4.330	4.40	10.00	0.01	0.03	2075	4.0	20.51	-	3.64	-	-	-	-	9.73	8.64	8.64
▲ Verizon Comm	Com	42.580	43.820	43.820	43.82	2.91	0.02	0.06	450	1.0	20.51	-	-	-	-	17506.00	6.62	9.82	9.99	9.99
▲ Walt Disney DIS	Com	109.000	109.300	109.300	109.30	0.28	0.01	0.04	120	1.0	38.46	-	-	-	-	5615.00	0.13	-3.87	-2.84	-2.84
▼ Alphabet Inc GOOGL	Com A	180.250	179.990	175.010	176.00	-2.36	0.69	2.07	3898	22.0	84.62	-	-	-	-	100118.00	-3.30	-13.23	-8.45	-8.45
▼ Micron Technology, Inc	Com	98.730	93.800	93.800	93.80	-4.99	0.00	0.01	46.00	1.0	64.10	-	-	-	-	3882.00	-12.62	1.19	9.77	9.77
TOTALES							**33.39**	**100.00%**	**2912935**	**864.0**										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.



CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL
US$ 186,292 millones

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL
S/ 36.17 millones

SP/BVL PERU GEN	SP/BVL LIMA 25	SP/BVL PERU SEL	SP/BVL PERU ESG
-0.30%	-0.04%	-0.28%	-0.29%

▲ sube  sin variación  baja

VALORES CUOTA Y RENTABILIDAD DE LAS AFP

25 de febrero del 2025 — Fuente: Economática

	Fecha	Valor cuota	Rent. día	Rent. mes	Rent. año
AFP Habitat					
Fondo 0	14/02/25	15.1278	0.0136	0.1912	0.6079
Fondo 1	14/02/25	21.0392	0.1388	0.6517	1.6329
Fondo 2	14/02/25	22.7661	-0.0102	0.6088	0.9870
Fondo 3	14/02/25	22.1156	-0.0123	0.4312	0.8647
AFP Integra					
Fondo 0	14/02/25	14.6507	0.0127	0.1807	0.5874
Fondo 1	14/02/25	31.2253	0.1252	0.6991	1.3522
Fondo 2	14/02/25	246.3148	0.0556	0.5037	0.7792
Fondo 3	14/02/25	51.3584	-0.0802	0.4677	0.4753
AFP Prima					
Fondo 0	14/02/25	14.7928	0.0128	0.1854	0.6043
Fondo 1	14/02/25	34.3986	0.1462	0.9388	1.2281
Fondo 2	14/02/25	45.5078	0.0353	0.9321	-0.2512
Fondo 3	14/02/25	45.8828	-0.0853	0.6664	-0.4935
AFP Profuturo					
Fondo 0	14/02/25	14.8761	0.0123	0.1804	0.5812
Fondo 1	14/02/25	29.9970	0.1275	0.6761	1.4114
Fondo 2	14/02/25	225.9597	-0.0137	0.6323	0.6349
Fondo 3	14/02/25	51.9310	0.0766	0.8419	0.6826

BOLSAS EN EL MUNDO

25 de febrero del 2025

Bolsas	Indice cierre	Variación porcentual Día	Mes	(*) Acum.
Nueva York (Dow Jones Indus)	43,624.16	0.37	-2.07	2.54
Nueva York (NASDAQ Composite)	19,026.39	-1.35	-3.06	-1.47
Nueva York (NASDAQ 100 Stock)	21,087.25	-1.24	-1.82	0.36
Nueva York (S&P 500 INDEX)	5,955.25	-0.47	-1.41	1.25
México (IPC)	53,062.37	-1.20	3.62	7.17
Caracas (IBC)**	190316.19	4.86	30.68	59.42
Buenos Aires (MERVAL)	2,282,899.00	-2.79	-10.99	-9.90
Santiago (IPSA)	7,316.01	0.06	1.62	9.03
Sao Paulo (IBOVESPA)	125,979.50	0.46	-0.12	4.74
SP/BVL PERU GEN	28,602.41	-0.30	-1.32	-1.24
SP/BVL LIMA 25	37,944.72	-0.04	-0.06	-1.60
Bogotá (COLCAP)	1,648.85	-0.15	8.35	19.52
Euro (STOXX 50 Pr)	5,447.90	-0.11	3.05	11.27
Londres (FTSE 100 INDEX)	8,668.67	0.11	-0.06	6.06
Madrid (IBEX 35 INDEX)	13,116.80	0.80	6.05	13.12
Frankfurt (DAX INDEX)	22,410.27	-0.07	3.12	12.56
París (CAC 40 INDEX)	8,051.07	-0.49	1.27	9.08
Milán (FTSE MIB INDEX)	38,714.52	0.63	6.15	13.25
Tokio (NIKKEI 225)	38,237.79	-1.39	-3.37	-4.15
Hong Kong (HANG SENG INDEX)	23,034.02	-1.32	13.89	14.83
Shangai (SE COMPOSITE)	3,346.04	-0.80	2.94	-0.17

(*) Variación nominal respecto al 31.12.24 (**) El número del índice tiene tres (3) ceros menos Fuente: Bloomberg

FONDOS MUTUOS

25 de febrero del 2025

Tipo de fondo	Monedas	Fecha	Valor cuota (S/.)	Rentabilidad 1 día (%) 1/	30 días (%) 2/	Mensual (%) 3/	Anual (%) 4/
RENTA VARIABLE							
BBVA Agresivo Soles	S/	24/02/25	121.8159	-0.3864	0.3060	0.0542	2.1432
BCP Acciones Credifondos	$	24/02/25	166.6617	-0.6359	-0.5927	0.2743	1.2621
IF Acciones FMIV	S/	24/02/25	105.1594	-0.3884	-1.3185	-0.4447	-1.2441
Promoinvest Fondo Selectivo	$	24/02/25	3.1503	-0.2482	0.1640	-0.0198	0.8304
Scotia Fondo Estrategia Latam	$	21/02/25	4.3202	0.6310	8.1606	5.1907	6.8234
Sura Acciones FMIV	S/	24/02/25	15.7692	-0.3894	-1.4654	-1.0416	-1.0748
Faro Cap. Global Innovation Fmiv B (Ins.)	$	17/02/25	136.6512	-0.0181	3.0084	1.1206	5.3256
Faro Cap. Global Innovation Fmiv C (Ins.)	$	17/02/25	135.0048	-0.0200	2.9874	1.1086	5.2924
INTERNACIONAL							
Bcp Acciones Global Fmiv	$	24/02/25	193.4274	-0.7938	-0.3285	0.0735	3.3076
Bcp Deuda Global	$	24/02/25	115.6159	0.1771	1.1409	0.7609	1.4728
Faro Capital Deuda Global Fmiv A	$	24/02/25	107.1837	-0.0052	0.7408	0.4072	1.9031
Faro Capital Deuda Global Fmiv B	$	24/02/25	106.1788	-0.0057	0.7357	0.4031	1.8940
Faro Capital Deuda Global Fmiv C	$	24/02/25	104.8905	-0.0062	0.7306	0.3990	1.8848
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv A	$	24/02/25	155.0987	-0.9402	-1.8634	-1.2136	1.4334
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv B	$	24/02/25	152.1468	-0.9421	-1.8834	-1.2298	1.3969
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv C	$	24/02/25	147.3869	-0.9441	-1.9033	-1.2460	1.3603
ESTRUCTURADO							
Credicorp Capital Barrera Condicional IX Fmiv	$	24/02/25	105.0323	-0.4687	0.1456	-0.0824	0.3945
RENTA MIXTA CRECIMIENTO - SOLES							
BCP Crecimiento	S/	24/02/25	157.9092	-0.3107	-0.7667	-0.3682	-0.4953
RENTA MIXTA BALANCEADO - SOLES							
BBVA Balanceado Soles	S/	24/02/25	142.5957	-0.1383	0.5683	0.3401	1.6200
BCP Equilibrado	S/	24/02/25	114.0735	-0.0216	-0.0432	-0.5257	-0.0365
RENTA MIXTA BALANCEADO - DÓLARES							
BBVA Balanceado Dólares	$	24/02/25	99.4377	0.2252	1.0183	0.5238	1.2779
BCP Equilibrado Credifondo	$	24/02/25	144.5963	-0.2788	-0.0520	0.3291	0.9066
IF Mixto Balanceado	$	24/02/25	68.2377	-0.2333	-0.1901	0.3088	0.9432
RENTA MIXTA MODERADO - SOLES							
BBVA Estrategico Conservador Soles	S/	24/02/25	260.8810	-0.0088	0.6389	0.4643	1.3016
BCP Moderado	S/	24/02/25	159.8695	-0.0900	0.0708	0.2273	0.5041
If Inversión Flexible Fmiv	S/	24/02/25	162.3169	-0.0152	0.3621	0.3157	0.7533
RENTA MIXTA MODERADO - DÓLARES							
BBVA Distributivo Dolares Fmiv En Dolares	$	24/02/25	108.6126	0.0418	0.5145	0.4477	1.2442
BCP Moderado Credifondo	$	24/02/25	57.1732	-0.0914	0.1734	0.2754	0.6805
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Continental	S/	24/02/25	379.2951	0.0548	1.0219	0.8831	1.7482
BCP Consevador Med. Plazo	S/	24/02/25	210.2331	0.0336	0.5066	0.5001	1.2289
IF Mediano Plazo Soles	S/	24/02/25	220.4829	0.0260	0.6320	0.6380	1.2874
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Dólares Continental	$	24/02/25	209.1781	0.0602	0.8581	0.5983	1.4635
BBVA Leer es estar adelante Conti.	$	24/02/25	174.9800	-0.0236	0.6077	0.3894	1.2121
BCP Conservador MP	$	24/02/25	273.6430	0.0469	0.6097	0.4606	1.2533
IF Mediano Plazo	$	24/02/25	114.2816	0.0049	0.5613	0.4696	1.1183

Tipo de fondo	Monedas	Fecha	Valor cuota (S/.)	Rentabilidad 1 día (%) 1/	30 días (%) 2/	Mensual (%) 3/	Anual (%) 4/
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Monetario	S/	24/02/25	199.8773	0.0396	0.5129	0.4375	0.9836
BBVA Cash Soles	S/	24/02/25	164.6951	0.0343	0.3674	0.2855	0.6611
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	S/	24/02/25	155.6931	0.0303	0.3897	0.3560	0.7910
Scotia Fondo Deposito Disponible	S/	21/02/25	12.5187	-0.0106	-0.3585	-0.4351	-0.1974
Scotia Fondo Cash	S/	21/02/25	20.9485	0.0024	-0.5359	-0.5322	-0.2919
Sura Corto Plazo	S/	24/02/25	191.5724	0.0249	0.3716	0.3491	0.7542
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - DÓLARES							
Diviso Conservador Dólares	$	21/02/25	113.9342	-0.0173	0.2304	0.1538	0.3218
BBVA Dólares Monetario	$	24/02/25	181.2910	0.0444	0.4685	0.3707	0.9034
BBVA Cash Dolares	$	24/02/25	123.2808	0.0309	0.3507	0.2684	0.6341
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	$	24/02/25	126.9749	0.0475	0.4537	0.3635	0.9508
Scotia Fondo Deposito Disponible	$	21/02/25	11.6544	-0.0222	-1.0635	-1.1385	-0.9068
Scotia Fondo Cash	$	21/02/25	16.5773	0.0078	0.2486	0.1642	0.4271
Sura Corto Plazo	$	24/02/25	138.9145	0.0624	0.4629	0.3785	0.8022
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Cash Soles	S/	24/02/25	164.6951	0.0343	0.3674	0.2855	0.6611
BCP Extra Conservador	S/	24/02/25	338.6086	0.0381	0.4001	0.3142	0.7273
Diviso Extra Conservador	S/	21/02/25	151.7708	0.0122	0.4923	0.3525	0.8126
Sura Ultra Cash	S/	24/02/25	164.6308	0.0366	0.3952	0.3246	0.7014
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Cash Dólares	$	24/02/25	123.2808	0.0309	0.3507	0.2684	0.6341
BCP Extra Conservador	$	24/02/25	190.2142	0.0341	0.3566	0.2716	0.6451
Sura Ultra Cash	$	24/02/25	125.0537	0.0338	0.3660	0.2969	0.6503
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE S/							
BBVA Tesoreria Fmiv Soles	S/	24/02/25	127.0667	0.0361	0.3745	0.2887	0.6694
Scotia Fondo Premium Soles	S/	21/02/25	11.9441	-0.0021	-0.9791	-1.0070	-0.9180
Sura Renta Soles	S/	24/02/25	227.4458	0.0346	0.7043	0.7304	1.3604
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE $							
Fondo de Fondos Sura Renta Dólares FMIV	$	24/02/25	183.8009	0.0576	0.5349	0.3466	1.0400
Scotia Fondo Premium Dolares	$	21/02/25	20.3408	-0.0009	-2.0465	-2.0919	-1.9266
IF Portafolio Dinamico Fmiv	$	24/02/25	73.6074	0.0296	0.4328	0.3344	0.7666
IF Cupon Latam Fmiv	$	24/02/25	48.0761	0.0233	0.8877	0.6722	1.8236
Independiente Pmg Fmiv	$	21/02/25	114.7128	-0.5444	0.3070	-0.2977	2.0750
Fondo de Fondos Independiente Agresivo	$	21/02/25	124.0061	-1.6697	-0.6009	-0.8917	2.0638
FONDO DE FONDOS							
BBVA Acciones Tendencias Globales	$	24/02/25	124.7522	-0.2678	0.3668	-0.7090	3.9591
BCP Deuda Latam	$	24/02/25	140.8444	0.0893	1.4325	1.0892	2.2041
BBVA Seleccion Estrategica	$	24/02/25	144.8806	-0.2004	1.7528	1.3228	4.4065
F. Fondos Faro Cap Glob. Innovation Fmiv	$	24/02/25	128.1869	-1.5913	-5.1937	-3.8231	0.1045
IF Inversion Global	$	24/02/25	72.8778	-0.3464	0.5060	0.5717	4.3861
Scotia Fondo de Fondo Acciones $	$	21/02/25	26.4463	-0.9437	0.8303	-0.5455	2.3836
Sura Acciones Norteamericanas	$	24/02/25	29.0370	-0.3944	-0.5407	0.2973	2.6378
Sura Gestion Conservadora Soles I serie A	S/	11/02/25	143.6143	-0.0654	0.9006	0.4123	1.2499
Sura Gestion Conservadora Soles I serie B	S/	11/02/25	147.5983	-0.0647	0.9218	0.4202	1.2778
Sura Gestion Moderada Soles Fmiv II serie A	S/	11/02/25	146.3695	-0.0567	1.3594	0.3613	1.2459
Sura Gestion Moderada Soles Fmiv II serie B	S/	11/02/25	150.0129	-0.0561	1.3807	0.3692	1.2737

1/ Variación respecto al día anterior 2/ Variación respecto a los últimos 30 días 3/ Variación en lo que va del mes
4/ variación respecto al 29/12/2023
Fuente: Economática

LAS MÁS GANADORAS

25.02.2025

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Johnson & Johnson	US$	165.00	4.96%	13.53%
Alicorp	S/	5.98	4.00%	22.04%
Corporacion Aceros Arequipa	US$	1.01	2.02%	-2.88%
Bco Bilbao Vizcaya - Pref	US$	13.24	2.56%	36.78%
Telefónica	US$	4.40	10.00%	8.64%

Fuente: Economática

LAS MÁS PERDEDORAS

25.02.2025

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Direxion Daily Gold Miners Bull 3	US$	48.00	-10.61%	29.45%
Tesla, Inc	US$	303.70	-9.07%	-26.91%
Advanced Micro Devices, Inc	US$	104.12	-8.67%	-16.90%
Netflix, Inc	US$	961.96	-7.52%	6.98%
Intel Corp	US$	23.23	-7.38%	15.57%

Fuente: Economática

LAS MÁS NEGOCIADAS

25.02.2025

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Banco BBVA Perú	S/	1.45	-0.68%	-2.68%
Apple Inc	US$	247.17	-0.33%	-1.92%
Ferreycorp	S/	3.04	0.33%	3.75%
Tesla, Inc	US$	303.70	-9.07%	-26.91%
Alphabet Inc	US$	176-2.357836338		-8.45%

Fuente: Economática

PERÚ: TASAS DE INTERÉS
25 de febrero del 2025

Tasa Promedio de Mercado 25.02.25		
Activa MN - FTAMN		29.82%
Activa ME - FTAMEX		12.42%
Pasiva MN - FTIPMN		2.51%
Pasiva ME - FTIPMEX		2.68%
Tasa Promedio por Segmento de Mercado *		
Sistema Bancario	**MN**	**ME**
Corporativo	5.47%	5.66%
Grandes Empresas	7.89%	7.22%
Medianas Empresas	11.00%	9.22%
Pequeñas Empresas	20.58%	10.48%
Microempresas	64.07%	18.99%
Consumo	57.15%	49.12%
Hipotecario	8.17%	7.35%
Empresas Financieras		
Ahorro	3.58%	2.89%
Cuentas a plazo	4.99%	1.81%
CTS	6.52%	0.01%
Tasa Promedio por tipo de Depósito *		
Sistema Bancario	**MN**	**ME**
Ahorros	0.38%	0.16%
Plazo	4.22%	3.43%
CTS	3.12%	1.17%

(*):Tasas promedio correspondientes a los últimos 30 días.
Fuente: SBS

PERÚ: TASAS DE INTERÉS
25 de febrero del 2025

Tasa Activa Promedio de Mercado: 25.02.25		
Moneda Nacional (TAMN)		14.91%
Factor Acumulado		9,523.73892
Moneda Extranjera (TAMEX)		10.15%
Factor Acumulado		35.56506
Tasa Interbancaria M/N		4.75%
Tasa Interbancaria M/E (*)		4.50%
Tasa Pasiva Promedio de Mercado		
Moneda Nacional (TIPMN)		2.35%
Moneda Extranjera (TIPMEX)		1.54%
Tasa de Interés Legal	**MN**	**ME**
Tasa	2.35%	1.54%
Factor Acumulado - Efectiva	8.59409	2.19397
Factor Acumulado - Laboral	2.07648	0.76293
Tasa de Interés Promedio del Sistema Financiero para Créditos a la Microempresa	**MN**	**ME**
Tasa	51.52	12.21
Factor Acumulado	407.23387	11.32619

(*): Al 14.02.25
Fuente: SBS

TASAS DE INTERÉS INTERNACIONALES
25 de febrero del 2025

	24.02.25	25.02.25
Rentabilidad del bono NY		
1 mes	4.313	4.295
3 meses	4.299	4.297
6 meses	4.335	4.316
1 año	4.154	4.124
Instrumentos Monetarios en Nueva York		
Prime Rate	7.50	7.50
Bonos del Tesoro 30 años	4.656	4.577
Bonos del Tesoro 20 años	4.688	4.599
Bonos del Tesoro 10 años	4.399	4.298

Fuente: Global-rates - Investing.com

INDICADORES
25 de febrero del 2025

Unidad Impositiva Tributaria (UIT)
5,350.00

Remuneración Mínima Vital
(En soles)
1,130.00

Cobertura del Fondo de Seguro de Depósitos
Diciembre 2024 - Febrero 2025
(En soles)
121,600.00

TASAS DE INTERES PROMEDIO GRANDES EMPRESAS



MÁS INFO

www.gestion.pe

DEUDA SOBERANA PERÚ
25.02.2025

	Cotización (En Pbs)	Variación (Pbs.) 1 día	5 días	Mensual	Rendimiento En el año
Perú Global 25	101.1740	-0.01	-0.01	-0.18	-0.29
Perú Global 26	97.8930	0.02	0.08	0.21	0.64
Perú Global 27	98.6820	0.05	0.12	0.21	0.86
Perú Global 30	88.5200	-0.26	-0.14	-0.20	0.34
Perú Global 31	86.7150	0.17	0.38	0.50	1.18
Perú Global 33	120.2160	0.10	0.63	0.86	0.92
Perú Global 34	81.7910	0.18	0.36	0.48	1.11
Perú Global 37	105.8730	0.19	0.30	0.39	1.04
Perú Global 50	94.9260	0.12	0.43	1.18	1.21

Fuente: MEF

RIESGO-PAÍS
24.02.2025

Paises	EMBI+	Variación (pbs) Diaria	5 días	Mensual	Acumulada (*)
Perú	160	1	9	6	3
Brasil	223	4	12	4	-23
México	315	4	12	3	-4
Ecuador	1384	15	33	357	184
Colombia	328	2	14	15	-2
Argentina	731	12	36	98	96
Chile	127	1	7	6	10
Bolivia	2018	-14	-3	-78	-69
Venezuela	17686	36	-127	-6179	-6087

(*) Variación respecto al 31.12.24
Fuente: JP Morgan

DÓLAR-EURO EN PERÚ
En nuevos soles

Fecha	Dólar paralelo Compra	Dólar paralelo Venta	Dólar interbancario Compra	Dólar interbancario Venta	Dólar ventanilla Compra	Dólar ventanilla Venta	Euro Compra	Euro Venta
Febrero 2025								
Mi 12	3.710	3.725	3.709	3.714	3.668	3.763	3.819	4.108
Ju 13	3.710	3.730	3.714	3.719	3.670	3.760	3.838	4.062
Vi 14	3.690	3.720	3.702	3.712	3.655	3.745	3.709	4.216
Lu 17	3.680	3.710	3.693	3.708	3.650	3.741	3.694	4.200
Ma 18	3.680	3.705	3.683	3.695	3.645	3.730	3.662	4.025
Mi 19	3.680	3.700	3.680	3.690	3.652	3.740	3.777	4.097
Ju 20	3.670	3.700	3.681	3.687	3.635	3.721	3.783	4.074
Vi 21	3.670	3.695	3.674	3.683	3.639	3.737	3.647	4.090
Lu 24	3.670	3.700	3.680	3.689	3.639	3.729	3.781	4.088
Ma 25	3.670	3.695	3.678	3.686	3.634	3.726	3.760	4.127

Fuente: SBS - Cambistas diversos

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Londres

Productos	Cierre al 25.02.25	Variación porcentual Diaria	Mensual	Acumulada
Oro (US$/Onza)	2911.92	-1.32	6.29	11.53
Plata (US$/Onza)	31.63	-2.20	4.91	7.37
Aluminio (US$/Tm)	2669.00	-0.15	2.01	6.06
Cobre (US$/Tm)	9461.00	-0.30	4.54	8.68
Plomo (US$/Tm)	1955.00	-0.79	2.20	1.74
Niquel (US$/Tm)	15150.00	-1.21	-2.29	0.33
Estaño (US$/Tm)	33125.00	-1.71	10.42	14.62
Zinc (US$/Tm)	2778.50	-2.17	-0.45	-6.57
Petroleo (US$/Barril)	72.92	-2.57	-4.79	-2.42

Fuente: Mingaservice - Derichebourg España - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Nueva York

Productos	Cierre al 25.02.25	Var% Diaria	Var% Mensual (*)	Var% Acumulada
ORO (US$/onza)	2913.07	-1.29	6.26	10.94
PLATA (US$/onza)	31.66	-2.22	4.94	9.82
COBRE (cUS$/libra)	455.75	0.01	7.54	13.29
PETRÓLEO (US$/barril)	68.88	-2.70	-5.24	-4.23
PLATINO (US$/onza)	967.72	-0.07	1.96	6.57
PALADIO (US$/onza)	929.98	-1.38	-4.29	1.56

Fuente: Bloomberg - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Productos

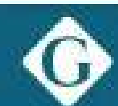
Productos	Cierre al 25.02.25	Var% Diaria	Var% Mensual	Var% Acumulada
Cacao (New York) US$/Tm	8805.00	3.81	-21.52	-24.58
Café (New York) US$/lb	375.90	-2.31	7.65	17.56
Maíz (Chicago) US$/Tm	194.77	-0.45	2.59	7.97
Algodón Nº 2 (New York) US$/lb	67.37	-0.75	0.15	-1.49
Soya (Chicago) US$/Tm	385.53	0.17	0.36	4.09
Harina de Soya (Chicago) US$/Tm	302.90	0.60	0.60	-4.08
Aceite de Soya (Chicago) US$/lb	45.98	-0.69	2.06	13.95
Azúcar 11 (New York) cUS$/lb	19.97	2.04	4.17	3.69
Trigo (CBOT) US$/Tm	216.33	-0.80	9.89	7.19
Arroz (Chicago) US$/Quintal	13.75	0.81	-4.91	-2.34

Fuente: Bloomberg









POLÍTICA

FISCAL DE LA NACIÓN

Solicitan impedimento de salida del país contra Demartini

Su abogado considera que dicho pedido es prematuro y que Demartini aún no ha recibido formalmente la invitación para ser embajador en el Vaticano.

DIFUSIÓN



El premier Adrianzén y el canciller Schialer no han negado la posibilidad de que Demartini sea nombrado embajador.

La fiscal de la Nación, Delia Espinoza, solicitó nueve meses de impedimento de salida del país contra el exministro de Desarrollo e Inclusión Social, Julio Demartini.

Este requerimiento se da en el marco de la investigación por presunta obstrucción a la justicia y negociación incompatible en el marco de la red de corrupción instalada en Qali Warma.

La audiencia para revisar esta solicitud será el 4 de marzo y se da en medio de un posible nombramiento de Julio Demartini como embajador del Perú en el Vaticano. El premier Gustavo Adrianzén y el canciller Elmer Schialer no han negado esa posibilidad.

Defensa

Tras conocerse esta noticia, el abogado de Demartini, Fernando Silva, informó a Canal N que ya fueron notificados sobre esta decisión; sin embargo, calificó de "prematura" la investigación iniciada en contra de su patrocinado.

"Es una investigación bastante temprana, no tiene ni 30 días de iniciada, por lo tanto, no tiene un acervo probatorio importante ni suficiente que acredite la supuesta participación de Demartini en una actividad criminal", aseveró.

EN CORTO

Detalle. La vinculación de Julio Demartini en el caso Qali Warma, surge a raíz de su supuesta vinculación con Carlos Guillén Anchahyhua, personaje que habría ofrecido sobornos a cambio de información sobre el proceso relacionado con el caso.

Según dijo, la acusación en contra de su cliente se basa en una supuesta contratación irregular con la empresa Gambrinus, pero enfatizó que dicha firma nunca contrató directamente con el Estado.

"Ayer ha declarado el representante de esa empresa y ha dicho que no ha contratado con el Midis en todo el 2024, ni en este 2025, y ni tiene la intención de hacerlo. Los mismos funcionarios del Midis ajenos a Demartini han señalado que no hay ninguna contratación de esta empresa", acotó.

Respecto a la posibilidad de que Demartini asuma un cargo en el exterior, específicamente como representante de Perú ante la Santa Sede, Silva aclaró que aún nadie se lo propone formalmente; sin embargo, enfatizó que cualquier persona tiene derecho de asumir cualquier puesto en el Estado.

Más info en


PUERTAS

ALCALDE DE CAJAMARCA

Incautan propiedades de Ramírez

◆ Representantes de la Fiscalía y la Policía Nacional realizaron una diligencia con fines de incautación en los bienes del alcalde de Cajamarca, Joaquín Ramírez, además de otras personas naturales y jurídicas. Esta acción responde a la investigación que el Ministerio Público sigue contra Joaquín Ramírez por el presunto delito de lavado de activos en el caso "Alas Peruanas".

"SOY SU WAYKI"

Oscorima ratifica amistad con Boluarte

◆ Vínculo inquebrantable. El gobernador regional de Ayacucho, Wilfredo Oscorima, aseguró que la presidenta Dina Boluarte es "una buena persona" y su relación sigue siendo sólida, al punto que se considera su wayki (hermano o amigo, traducido del quechua). "Para nada (le molesta que lo relacionen con Boluarte). Es una persona muy buena. Soy su wayki", comentó a Canal N.

ELECCIONES

JNE propone modelo de recuento

◆ El Pleno del JNE aprobó presentar un proyecto de ley que propone un modelo de recuento de votos, como mecanismo que garantice la integridad y la correcta contabilización de los votos emitidos por los ciudadanos en los procesos electorales. Este podrá aplicarse por una sola vez y únicamente si el JEE detecta un error material en las actas electorales. Esta decisión será inimpugnable.

MUNDO

PARA EXPLOTAR MINERALES, SEGÚN AFP

Ucrania acepta acuerdo con Estados Unidos

AFP



Trump. Ha exigido acceso a tierras raras.

(AFP) Ucrania aceptó un acuerdo con Estados Unidos para la explotación de recursos minerales en su territorio y podría firmarlo este mismo viernes, dijo el martes a la AFP un alto funcionario ucraniano.

El presidente de Estados Unidos, Donald Trump, exige a Ucrania que le dé acceso a sus tierras raras para compensar los miles de millones de dólares en ayuda para hacer frente a la invasión rusa que recibió bajo la presidencia de Joe Biden.

El acuerdo permitiría a Estados Unidos explotar conjuntamente la riqueza mineral de Ucrania. Los ingresos se destinarían a un fondo recién creado que sería "conjunto para Ucrania y Estados Unidos", dijo a la AFP el alto responsable ucraniano.

"Ahora los funcionarios del Gobierno están trabajando en los detalles (...) Ya estamos considerando una visita a Washington para el viernes para firmar el acuerdo", añadió.

BREVES

CEO DE BOFA A TRUMP

Regulación excesiva aleja a clientes de la banca

◆ *(Bloomberg)* El CEO de Bank of America Corp., Brian Moynihan, afirmó que la principal causa de que los clientes queden excluidos del sistema bancario estadounidense es la regulación excesiva de los bancos, y no los sesgos políticos.

El mes pasado, Donald Trump reprendió públicamente a Moynihan, acusando a BofA de limitar los negocios con ciertos clientes.

EN CONGO

Enfermedad desconocida ha matado a más de 50

◆ *(AP)* Una enfermedad desconocida ha causado la muerte de más de 50 personas en el noroeste de la República Democrática del Congo, informaron médicos en el terreno y la OMS.

El intervalo entre el inicio de los síntomas y la muerte ha sido de 48 horas en la mayoría de los casos, y "eso es lo que realmente preocupa", comentó Serge Ngalebato, director médico del Hospital de Bikoro.

COLUMNAS DE GESTIÓN



INÉS TEMPLE
Presidente LHH DBM Perú y LHH Chile

Te explico qué es empleabilidad

Cuando la gente siente que trabaja para su avance y su crecimiento profesional, lo hacen con otra energía y pasión. Es su negocio propio.



Un joven empresario amigo mío me contaba que, en general, estaba fastidiado con los empleados de su empresa. Y claro, me decía, como no es su empresa, ellos no comprenden lo imperativo que es alcanzar las metas de ventas para lograr los objetivos.

No comprenden –decía visiblemente molesto– la enorme presión que siento y, peor aún, no logro que se dediquen con fuerza y garra a su trabajo. Siento que hacen solo lo estrictamente necesario y ni un poco más. Parece que trabajan para desquitar su sueldo y nada más. No le ponen corazón al negocio.

–¿Has conversado con ellos sobre sus perfiles profesionales y sus planes de desarrollo personal? –le pregunté–. ¿Les has hablado de maneras de apoyarlos para elevar su nivel de empleabilidad?

—Mira –me respondió fastidiado–, yo les doy trabajo y les pago relativamente bien. Con eso ya son empleables, ¿no? El tema de su desarrollo seguro lo ve RR. HH., pero no somos una gran empresa como para ofrecer tantas oportunidades de crecimiento. Pero creo que no me estás entendiendo, Inés –me dijo, y su enojo se dirigió hacia mí– eso de una cultura de empleabilidad es para empresas grandes, no para medianas como la mía.

—No, para nada –le respondí, insistiendo en mi punto–. Déjame explicarte qué es realmente la empleabilidad: tener un trabajo no te hace empleable. Eso es un mito. Tú quieres que sientan la empresa como propia, pero no les ofreces alternativas para comprender que, en realidad, están trabajando para sí mismos. Trabajar para otro no inspira a nadie, y el hecho de tener un empleo por sí solo tampoco. Tú quieres que se comprometan con la empresa, que es tuya, pero ¿Qué beneficio obtienen ellos en esa ecuación?

Invierte en que entiendan que empleabilidad es más que tener un empleo. Quien tiene un alto nivel de empleabilidad es el que comprende que le toca actuar y sentir como empresario. El que internaliza que en verdad está trabajando para sí mismo, que trabaja, antes que nada, para su negocio propio, no el tuyo. Y que su negocio es el de vender sus servicios profesionales a tu empresa, su cliente. Y, por lo tanto, que es su interés que los resultados sean muy buenos, para que sigas comprando. Que tenga claro que siempre hay competencia, que el trabajo toca ganárselo cada día, que los empleos duran mientras convengan a ambas partes y que tienen un comienzo y un final y que, claramente, no nos pagan por ir a trabajar, sino por generar resultados concretos y cuantificables.

Y que comprenda también que la responsabilidad de desarrollar su perfil profesional es suya y de nadie más. Pero ojalá que tú puedas brindarles herramientas para ayudarlos a administrar mejor sus procesos de crecimiento profesional y desarrollo de nuevas habilidades, destrezas, competencias, conocimientos, etc.

"Quien tiene un alto nivel de empleabilidad es el que comprende que le toca actuar y sentir como empresario [...] Y que su negocio es el de vender sus servicios profesionales".

—Espera un momento, Inés –me interrumpió–. Si yo los ayudo a fortalecer sus perfiles y a elevar su nivel de empleabilidad invirtiendo en ellos, se me van a ir rápidamente.

—No es así –respondí–. Al contrario, mientras más claro tengan que su compromiso y responsabilidad es, ante todo, con su propia carrera y desarrollo, mejores serán los resultados que generen, ya que los están realizando para ellos mismos.

Cuando la gente siente que trabaja para su avance y su propio crecimiento profesional, lo hacen con otra energía y pasión. Se dan cuenta de que también son empresarios de su propia carrera. Y mientras mayor sea su compromiso con su desarrollo, mayor empoderamiento sentirán y estarán más alineados con los objetivos de tu empresa. Ese es el reto. Así, la organización se convertirá en el vehículo de su crecimiento.

Ayúdalos a comprometerse con su propia empresa –su carrera– y, en consecuencia, con su crecimiento profesional y la consecución de logros que los harán más empleables. Mejores perfiles y más competencias los harán más vigentes y competitivos, producirán mejores resultados, y así tendrán un mayor nivel de empleabilidad.

Es un ganar-ganar tanto para ti como para tu gente. Y todo parte de un cambio de perspectiva que les puedas dar. Invertir en esto no es caro, es más bien sencillo, pero depende de ti, como líder de la empresa, y tu compromiso con generar una verdadera cultura de empleabilidad en tu organización.